

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 04.05.2025 09:54:32
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd0b1a372714a67ba271b72

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА
ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине Б1.В.12. Управление торговой организацией

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Коммерция

Уровень высшего образования: Бакалавриат

Год начала подготовки 2024

Москва — Донецк - 2024 г.

Составитель:
к.э.н., профессор кафедры
маркетинга и торгового дела



Л.Г. Саркисян

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры маркетинга и торгового дела Протокол № 15 от «20» февраля 2024 г.

Заведующий кафедрой

И.М. Рвачева




КАФЕДРА
МАРКЕТИНГА И
ТОРГОВОГО ДЕЛА

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

по дисциплине *Управление торговой организацией*

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)	Наименование контролируемых разделов и тем
ПК-3. Осуществление процедур закупок	ПК-3.1 Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов	Знать ПК-3.1.3-1. Знать: методы управления при организации и контроле проектов, контрактов типовых условий контрактов ПК-3.1.У-1. Уметь: управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов	Тема 1. Сущность управления в торговле Тема 2. Стратегия и управление целями торговой организации Тема 3. Функции управления торговой организацией Тема 4. Персонал торговой организации Тема 5. Организационные структуры управления предприятиями торговли Тема 6. Организация труда управленческого персонала торговой организации Тема 7. Информационное обеспечение процессов управления торговой организацией Тема 8. Процесс управления торговой организацией
	ПК-3.2 Составление отчетной документации и	ПК-3.2.3-1. Знать: методы управления процессом составления отчетной документации. П-3.2.У-1. Уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации	Тема 1. Сущность управления в торговле Тема 2. Стратегия и управление целями торговой организации Тема 3. Функции управления торговой организацией Тема 4. Персонал торговой организации Тема 5. Организационные структуры управления предприятиями торговли Тема 6. Организация труда управленческого персонала торговой организации Тема 7. Информационное обеспечение процессов управления торговой организацией Тема 8. Процесс управления торговой организацией
ПК-4. Способен осуществлять	ПК -4.4 Знает современные технологии	ПК-4.4.3-1 Знать: методы поиска и разработки современных	Тема 1. Сущность управления в торговле Тема 2. Стратегия и управление целями торговой организации Тема 3. Функции управления торговой

организации и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)	организации и управления торговым бизнесом	технологий организации и управления торговым бизнесом ПК-4.4.У-1 Уметь: умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом	организацией Тема 4. Персонал торговой организации Тема 5. Организационные структуры управления предприятиями торговли Тема 6. Организация труда управленческого персонала торговой организации Тема 7. Информационное обеспечение процессов управления торговой организацией Тема 8. Процесс управления торговой организацией
---	--	--	---

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

Вопросы для опроса

Индикаторы достижения: ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.4.

ТЕМА 1. Сущность управления в торговле

1. Понятие и признаки торговой организации и торгового предприятия.
2. Сущность управления в торговле
3. Предприятие торговли как объект управления.
4. Ресурсы торговой организации, внешняя и внутренняя среда предприятия.
5. Процесс управления и механизм управления.
6. Современные принципы управления и их развитие применительно к торговому предприятию.
7. Принципы управления
8. Основы законодательства, регулирующего вопросы управления предприятием
9. Российский и зарубежный опыт управления торговыми предприятиями.

ТЕМА 2. Стратегия и управление целями торговой организации

1. Значение стратегического планирования в функционировании торговой организации в условиях современного рынка
2. Содержание внутрифирменной стратегии развития торговой организации.
3. Выбор и постановка целей деятельности торговой организации.
4. Классификация и краткая характеристика целей торговой организации: коммерческие и некоммерческие цели деятельности предприятия, явные и латентные цели.
5. Понятие миссии торговой организации. Основные принципы и порядок формулирования миссии.
6. Место и роль управления целями.
7. Основные этапы процесса управления целями и их характеристика: формирование целей, непосредственное управление целями, достижение целей, анализ потенциала и согласование новых целей.
8. Метод «дерева целей» применительно к торговому предприятию: назначение и основные требования; построение дерева целей путем классификации, декомпозиции, ранжирования.
9. Оценка вероятности достижения целей.

ТЕМА 3. Функции и методы управления торговой организацией

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

1. Сущность, цель и задачи торгового менеджмента.
2. Основные элементы механизма управления деятельностью торговой организации.
3. Общие и конкретные функции управления.
4. Содержание функций управления торговой организацией.
5. Методы управления.
6. Характеристика контроля как одной из важнейших функций управления.
Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью товарно-материальных ценностей и др.
7. Особенности развития процессов специализации и кооперации в торговом предприятии.
8. Понятие и классификация управленческих отношений.
9. Формирование матрицы функционального распределения труда торговой организации.
10. Основные функциональные подразделения оптового и розничного торговой организации.

ТЕМА 4. Персонал торговой организации

1. Управление персоналом - основа успешной деятельности предприятия.
2. Факторы, формирующие численность работников в торговом предприятии.
Обоснование потребности в кадрах, квалификационная структура штатов предприятия.
Штатное расписание.
3. Должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.
4. Формирование трудового коллектива торговой организации. Трудовой договор.
Требования, предъявляемые к персоналу торговой организации.
5. Структура коллектива, коммуникации в коллективе. Социально-психологический климат.
6. Конфликты в коллективе. Конфликты с покупателями. Взаимоотношения с партнерами
7. Содержание труда работников торговой организации. Дифференциация трудовых функций. Вопросы физиологии и психологии в организации труда. Улучшение условий труда.
8. Материальная ответственность. Виды и формы материальной ответственности.
Договор о материальной ответственности. Порядок возмещения ущерба, причиненного предприятию.

ТЕМА 5. Организационные структуры управления предприятиями торговли

1. Общее понятие организационной структуры управления. Элементы структуры, виды связей.
2. Процесса формирования структуры управления и требования к организационным структурам
3. Зависимость организационной структуры от функций управления. Линейное и функциональное руководство.
4. Построение структуры управления для различных типов предприятий торговли.
5. Характеристика основных типов организационных структур управления
6. Централизованные и децентрализованные структуры управления
7. Анализ и проектирование организационных структур управления.

ТЕМА 6. Организация труда управленческого персонала торговой организации

1. Характер, содержание и особенности управленческого труда в торговом предприятии
2. Анализ и планирование рабочего времени руководителя
3. Рабочее место руководителя. Основные требования к рациональной организации управленческого труда в торговом предприятии.

4. Стиль руководства. Виды и разновидности стилей. Зависимость стиля руководства от конкретной ситуации на предприятии и личных качеств руководителя.
5. Понятие и сущность процесса делегирования полномочий. Возможные ситуации отказа от делегирования. Делегирование полномочий как элемент организации труда руководителя
6. Деловое общение в структуре деятельности руководителя. Виды деловых коммуникаций. Информационный обмен. Межличностное взаимодействие. Помехи при общении. Факторы, влияющие на улучшение общения.
7. Организация и проведение собраний, совещаний, деловых встреч.
8. Оценка и планирование труда руководителя

ТЕМА 7. Информационное обеспечение процессов управления торговой организацией

1. Информационные системы на предприятиях торговли.
2. Роль и значение информации в процессе принятия решений.
3. Виды информации, структура и носители информации
4. Основные требования к качеству управленческой информации.
5. Информационные процессы. Информационные потоки, их виды и назначение.
6. Анализ и проектирование информационных потоков.

ТЕМА 8. Процесс управления торговой организацией

1. Понятие технологии процесса управления торговой организацией.
2. Основные направления рационализации технологий процесса управления
3. Управленческие решения.
4. Организация процесса принятия и реализации решений в торговых предприятиях различных форм собственности
5. Анализ и решение конкретных ситуаций, возникающих при управлении торговой организацией.
6. Технические средства управления.
7. Средства организационной техники и средства вычислительной техники.
8. Современные телекоммуникационные сети в процессе управления.

Критерии оценки (в баллах)

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет верно и в полном объеме управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; уметь применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 8 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет с незначительными замечаниями управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет на базовом

уровне, с ошибками управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Не умеет на базовом уровне управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом.

Задания для текущего контроля

Расчетно-аналитические задания

Индикаторы достижения: ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.4.

Задание 1.

Используя данные РОССТАТа, Центральной базы статистических данных (ЦБСД) и Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) изучите «Демографию организаций» по РФ, Вашему Федеральному округу и Вашему региону по следующим показателям:

- коэффициент рождаемости и ликвидации организаций за год (январь-декабрь) на 1000 организаций;
- видовая структура организаций по видам деятельности, в процентах на конец года;
- коэффициент рождаемости организаций на 1000 организаций по виду деятельности «Оптовая и розничная торговля ...».

Результаты представьте в виде таблиц, графиков и диаграмм с комментариями.

Задание 2

Используя данные РОССТАТа изучите особенности развития торгового предпринимательства в РФ в период с 2015г. по настоящее время по следующим показателям:

- изменение количества торговых предприятий по форме собственности (частные, государственные);
- изменение доли товарооборота, приходящейся на частные и государственные предприятия в сфере торговли;
- изменение отраслевой структуры предпринимательской деятельности;
- изменение состава предприятий по размеру.

Результаты представьте в виде диаграмм, графиков и таблиц с комментариями.

Задание 3

Прогнозируйте тенденции развития торгового предпринимательства в РФ на 5 и более лет вперед, используя приведённые выше (задание 2) показатели.

Результаты представьте в виде аналитических таблиц, диаграмм, графиков, схем и т.п. с комментариями и выводами.

Задание 4.

Используя данные РОССТАТа

(http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#) изучите показатели трудовых ресурсов в РФ:

- численность рабочей силы;
- занятость населения по видам экономической деятельности;
- занятое население по занятиям в соответствии с Общероссийским классификатором занятий (ОК 010-2014);
- среднемесячные затраты организаций на рабочую силу

(http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766);

- затраты организаций на рабочую силу и их структура по видам экономической деятельности;
- структура фонда заработной платы работников организаций;
- по видам экономической деятельности;
- структура затрат организаций на социальную защиту работников по видам экономической деятельности;
- размеры минимальной оплаты труда и тарифной ставки первого разряда единой тарифной сетки (ЕТС) по оплате труда работников бюджетной сферы;
- удельный вес расходов на оплату труда в валовом внутреннем продукте;
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций.

Результаты представьте в виде диаграмм, графиков и таблиц с комментариями.

Задание 5.

Закон Парето (принцип Парето, принцип 20/80) предполагает, что 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата. Например:

20% клиентов дают 80% оборота или прибыли;

80% клиентов приносят 20% оборота или прибыли.

Сформулируйте Закон Парето относительно ассортимента розничной торговой организации.

Задание 6.

Результаты ABC-анализ ассортимента отдела «Кондитерские изделия» представлены в таблице:

		«А»	«В»	«С»
Конфеты	Доля наименований в ассортименте кондитерских изделий, %	9	41	50
	Доля марок в товарообороте, %	80	15	5
Торты	Доля наименований в ассортименте кондитерских изделий, %	61	19	20
	Доля марок в товарообороте, %	80	15	5

Комментируйте результаты ABC-анализа с позиций Закона Парето. Дайте рекомендации по совершенствованию структуры ассортимента отдела «Кондитерские изделия».

Задание 7.

Как известно, анализ макроокружения включает в себя изучение влияния: - состояния экономики; - правового регулирования сфер деятельности; - политических процессов; - природной среды и ресурсов; - социально-культурных составляющих общества; - научно-технического и технологического развития общества; - инфраструктуры рынка; - конъюнктуры рынка и т.п.

Приведите примеры применения результатов анализа макроокружения в стратегическом планировании деятельности торговой организации.

Задание 8.

Примите решения относительно 3-х однотипных марок одежды, если маркетинговый анализ выявил следующее:

	Доля потребителей осведомлённых о марке, %	Доля осведомлённых, осуществивших покупку марки, %
Марка 1	85	5
Марка 2	65	30
Марка 3	15	70

Аргументируйте Ваши решения.

Задание 9.

Как известно, среди основных задач управленческого анализа можно выделить следующие:

- аналитическая интерпретация информации, имеющейся в финансовой, управленческой, статистической, производственной отчетности для получения достоверных выводов с позиций основных групп пользователей;

- мониторинг развития деятельности для выявления неиспользованных возможностей повышения конкурентной устойчивости организации.

В ходе сравнительного анализа деятельности торговой компании, являющегося лидером отрасли, установлено, что темпы роста оборота торговой компании соответствуют темпам роста оборота по отрасли.

Интерпретируйте результаты управленческого анализа. Сможет ли торговая компания сохранить свои лидирующие позиции в отрасли? Нужно ли компании менять свои стратегические ориентиры? Ответ аргументируйте.

Задание 10.

Закон Парето (принцип Парето, принцип 20/80) предполагает, что 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата. Например:

20% клиентов дают 80% оборота или прибыли;

80% клиентов приносят 20% оборота или прибыли.

Сформулируйте Закон Парето относительно делового портфеля организации розничной торговли.

Задание 11.

Закон Парето (принцип Парето, принцип 20/80) предполагает, что 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата. Например:

20% клиентов дают 80% оборота или прибыли;

80% клиентов приносят 20% оборота или прибыли.

Сформулируйте Закон Парето относительно закупочной деятельности оптовой торговой организации.

Задание 12.

Результаты ABC-анализ ассортимента отдела «Овощи и фрукты» представлены в таблице:

		«А»	«В»	«С»
Овощи	Доля наименований в ассортименте кондитерских изделий, %	11	40	49
	Доля марок в товарообороте, %	80	10	10
Фрукты	Доля наименований в ассортименте	71	19	10

	кондитерских изделий, %			
	Доля марок в товарообороте, %	80	17	3

Комментируйте результаты ABC-анализа с позиций Закона Парето. Дайте рекомендации по совершенствованию структуры ассортимента отдела «Овощи и фрукты».

Критерии оценки (в баллах)

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет верно и в полном объеме управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 8 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет с незначительными замечаниями управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет на базовом уровне, с ошибками управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Не умеет на базовом уровне управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом.

Комплект тестовых заданий

Индикаторы достижения: ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-4.4.

Тестовое задание 1

ЗАДАНИЕ	ОТВЕ Т
Тестовый вопрос 1. Выберите правильный ответ. Управление представляет собой:	
1) процесс целенаправленного воздействия на систему для перевода ее в новое состояние или поддержания в прежнем состоянии;	+
2) процесс целенаправленного воздействия на систему для перевода ее только в новое состояние;	
3) процесс целенаправленного воздействия на систему для поддержания в	

прежнем состоянии;	
Тестовый вопрос 2. Выберите правильный ответ. Управление – это:	
а) целенаправленный процесс, выполняемый непрерывно во времени и пространстве, требующий глубокого анализа, разработки и постановки определенных целей,	+
б) технология управления персоналом, требующая глубокого анализа, разработки и решения определенных задач,	
в) процесс избирательного выбора и решения задач по усмотрению руководства.	
Тестовый вопрос 3. Приведите в соответствие определения понятий: 1. «Субъект управления», 2. «Объект управления»:	
1) это управляющее звено, элемент или совокупность элементов системы управления, воздействующий на другой (другие) элементы.	+
2) это управляемое звено, элемент или совокупность элементов системы управления, воспринимающий управляющие воздействия.	
Тестовый вопрос 4. Между субъектом и объектом управления осуществляется:	
1) прямая связь,	
2) прямая и обратная связь.	+
3) обратная связь,	
4) они обособлены и связь между ними отсутствует.	
Тестовый вопрос 5. Обратная связь осуществляется (2):	
а) – реализуется посредством управляющих воздействий и сопровождающей их информации,	+
б) – посредством контроля за результатом функционирования системы.	
Тестовый вопрос 6. Принципами управления являются:	
1) лояльность к работающим,	
2) ответственность как обязательное условие успешного управления,	
3) коммуникации, пронизывающие организацию по вертикали и горизонтали,	
4) все перечисленные.	+
Тестовый вопрос 7. Принципами управления являются	
1) своевременная реакция на изменения в окружающей среде,	
2) применение методов работы с людьми, обеспечивающие их удовлетворенность работой,	
в) умение слушать (покупателей, поставщиков, исполнителей, руководителей)	
е) все перечисленные.	+
Тестовый вопрос 8. Внешнее управление предполагает, что	
а) ... орган управления, создающий управляющие воздействия, образует вместе с управляемой системой единый хозяйственный комплекс; органы управления, а также лица, исполняющие управление, входят в состав управляемой организации.	
б) ... управляющие воздействия поступают в управляемую систему снаружи, а управляющая система не входит в состав управляемой, лица, исполняющие	+

внешнее управление, не входят в штат управляемой организации, не являются ее работниками, сотрудниками.	
Тестовый вопрос 9. Какое, из приведённых ниже определений, соответствует понятию «Торговая деятельность (торговля)»?	
а) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров;	+
б) вид предпринимательской деятельности, связанный с производством и продажей товаров;	
в) вид предпринимательской деятельности, связанный с оказанием сервисных и продажей товаров	
г) нет правильного ответа.	
Тестовый вопрос 10. Выберите правильный ответ. Организация – это:	
б) совокупность технических средств, используемых для осуществления предпринимательской деятельности,	
в) процесс взаимодействия людей и технических средств для осуществления предпринимательской деятельности,	+
группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей,	
г) отсутствует правильный ответ.	
Тестовый вопрос 11. Выберите правильный ответ. Торговая организация – это:	
а) организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений.	
б) организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства.	
в) организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений.	+
Тестовый вопрос 12. Выберите правильный ответ. Торговая организация – это:	
а) хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, созданный с целью получения прибыли и осуществляющий деятельность за свой риск по закупке, хранению, реализации товаров, направленную на удовлетворение потребностей рынка,	+
б) хозяйствующий субъект, не обладающего правами юридического лица, созданный с целью получения прибыли и осуществляющий деятельность за свой риск по закупке, хранению, реализации товаров, направленную на удовлетворение потребностей рынка,	
в) хозяйствующий субъект, обладающий или не обладающей правами юридического лица, созданный с целью получения прибыли и осуществляющий деятельность за свой риск по закупке, хранению, реализации товаров, направленную на удовлетворение потребностей рынка,	
г) отсутствует правильный ответ.	
Тестовый вопрос 13. Приведите в соответствие определения понятий: 1– «Организация» и 2–Предприятие».	

а) ... – юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории РФ,	1
б) ... имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, в состав ... как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие ..., его продукцию, работы и услуги, и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.	2
Приведите в соответствие определения понятий: 1- «Торговая организация» и 2- «Торговое предприятие (Предприятие торговли)»:	
а) ... различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений.	1
б) ... имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте и вне торгового объекта, используемый торговыми организациями или индивидуальными предпринимателями для осуществления продажи товаров и/или оказания услуг торговли. К торговым предприятиям относят предприятия розничной торговли, оптовой торговли и оптово-розничной торговли.	2
Тестовый вопрос 14. Приведите в соответствие определения понятий: 1- «Торговый объект» и 2-«Торговое предприятие (Предприятие торговли)»:	
а) ... здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки, демонстрации товаров, обслуживания покупателей и проведения денежных расчетов с покупателями при продаже товаров.	1
б) ... имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте и вне торгового объекта, используемый торговыми организациями или индивидуальными предпринимателями для осуществления продажи товаров и/или оказания услуг торговли.	2
Тестовый вопрос 15. Приведите в соответствие определения понятий: 1- «Торговый объект» и 2-«Торговое предприятие (Предприятие торговли)», 3- «Торговая организация»:	
... имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте и вне торгового объекта, используемый торговыми организациями или индивидуальными предпринимателями для осуществления продажи товаров и/или оказания услуг торговли.	2
... здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки, демонстрации товаров, обслуживания покупателей и проведения денежных расчетов с покупателями при продаже товаров.	1
... организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений.	3

Тестовый вопрос 16. Приведите в соответствие определения понятий: 1-«Материальные ресурсы», 2-«Финансовые ресурсы», 3-«Инвестиционные ресурсы», 4-«Информационные ресурсы»:	
3. ... – это средства, вложенные в развитие предприятия, создание нового предприятия, филиала и т. д.	3
1. ...: основные фонды предприятия, товарные запасы, часть оборотных средств, вложенная в малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.	1
2. ...: денежные средства на расчетном счете и дебиторская задолженность.	2
3. ... – это средства, вложенные в развитие предприятия, создание нового предприятия, филиала и т. д.	3
4. ... – это отдельные документы и массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, базах данных и т.п.), а также оборудование, используемое для обработки, передачи или хранения информации.	4
Тестовый вопрос 17. Какие утверждения являются справедливыми? Предприятие торговли как объект управления имеет следующие особенности:	
1. Основной функцией торгового предприятия является реализация товаров, его основным объектом управления является процесс реализации товаров.	
2. Большинство торговых предприятий реализует широкий и глубокий ассортимент товаров, что существенно усложняет процесс управления.	
3. Большинство торговых предприятий обладают большим количеством внешних связей, что делает усложняет процесс управления.	
4. В сфере обращения функционируют предприятия, существенно отличающиеся по масштабам деятельности от крупных сетевых предприятий до предприятий со штатом сотрудников менее 10 человек, что приводит к необходимости реализации разного подхода к организации процесса управления.	
5. Все утверждения справедливы.	+
Тестовый вопрос 18. Какие, из перечисленных нормативно-правовых актов имеют отношения к управлению торговой организацией?	
1. ФЗ от 28.12.2009 N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ",	
2. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения.	
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.	
4. Гражданский кодекс Российской Федерации.	
5. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ Об информации, информационных технологиях и о защите информации.	
6. Все	+
Тестовый вопрос 19. Какие утверждения являются справедливыми? Предприятие торговли как объект управления имеет следующие особенности:	
1. Основной функцией торгового предприятия является реализация товаров, его основным объектом управления является процесс реализации товаров.	
2. Большинство торговых предприятий реализует широкий и глубокий ассортимент товаров, что существенно усложняет процесс управления.	

3. Большинство торговых предприятий обладают большим количеством внешних связей, что делает усложняет процесс управления.	
4. В сфере обращения функционируют предприятия, существенно отличающиеся по масштабам деятельности от крупных сетевых предприятий до предприятий со штатом сотрудников менее 10 человек, что приводит к необходимости реализации разного подхода к организации процесса управления.	
5. Все утверждения справедливы.	+
Тестовый вопрос 20. Принципы управления – это:	
1. наиболее общие, основополагающие правила и рекомендации, которые должны учитываться и выполняться в практической деятельности на всех уровнях управления.	+
2. частные, правила и рекомендации, которые должны учитываться и выполняться в практической деятельности на всех уровнях управления.	
Тестовый вопрос 21. Принцип разделения труда	
1. предполагает четкое определение и делегирование полномочий каждому работающему, а каждый работник должен нести ответственность за выполнение работы в пределах его полномочий и компетенции.	
2. заключается в специализации работ, необходимой для эффективного использования рабочей силы с счѐт сокращения числа целей, на которые направляются внимание и усилия работающего.	+
3. предполагает, что каждый работник получает распоряжения и команды, а также и отчитывается только перед одним, непосредственным начальником.	
Тестовый вопрос 22. Принцип полномочия и ответственности	
1. Принцип дисциплины предполагает, что работники должны подчиняться условиям соглашения между ними и руководством организации, а к нарушителям дисциплины применяются справедливые санкции.	
2. Принцип единоначалия, предполагает, что каждый работник получает распоряжения и команды, а также и отчитывается только перед одним, непосредственным начальником.	
3. предполагает четкое определение и делегирование полномочий каждому работающему, а каждый работник должен нести ответственность за выполнение работы в пределах его полномочий и компетенции.	+
Тестовый вопрос 23. Конституция РФ устанавливает	
1. устанавливает государственные гарантии трудовых прав и свобод граждан, создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников и работодателей.	
2. права и свободы человека, гарантирует создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, охраняют труд и здоровье людей, устанавливает гарантированный минимальный размер оплаты труда и другие.	+
3. устанавливает систему налогов и сборов, страховые взносы и принципы обложения страховыми взносами, а также общие принципы налогообложения и сборов в РФ.	
Тестовый вопрос 24. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» устанавливает	
1. основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует	

порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требований покупателей и потребителей.	
2. основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования государственных органов управления.	
3. основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.	+
25. Федеральный закон «Об акционерных обществах»:	
1. определяет порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров.	+
2. определяет порядок создания, правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров.	
3. определяет правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров.	
Тестовый вопрос 26. Целями Федерального закон РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»:	
1) обеспечение единства экономического пространства в РФ путем установления требований к организации и осуществлению торговой деятельности;	
2) развитие торговой деятельности в целях удовлетворения потребностей отраслей экономики в произведенной продукции, обеспечения доступности товаров для населения, формирования конкурентной среды, поддержки российских производителей товаров;	
3) обеспечение соблюдения прав и законных интересов юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговую деятельность;	
4. все перечисленные.	+
Тестовый вопрос 27. Согласно статьи 4. Закона РФ «О торговле» государственное регулирование торговой деятельности осуществляется посредством:	
1. установления требований к ее организации и осуществлению;	
2. антимонопольного регулирования в этой области;	
3. информационного обеспечения в этой области;	
4. государственного контроля (надзора) в этой области;	
5. все перечисленные.	+
Тестовый вопрос 28. Преобладающей характеристикой трудовой этики в американском менеджменте является:	
1. личные отношения	
2. юридически оформленный контракт	+

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет верно и в полном объеме управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 4 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет с незначительными замечаниями управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 3 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет на базовом уровне, с ошибками управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Не умеет на базовом уровне управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом.

Задания для творческого рейтинга

Темы эссе

Индикаторы достижения: ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.4.

1. Сущность, цель и задачи торгового менеджмента.
 2. Основные элементы механизма управления деятельностью торговой организации.
 3. Общие и конкретные функции управления.
 4. Содержание функций управления торговой организацией.
 5. Методы управления.
 6. Характеристика контроля как одной из важнейших функций управления.
- Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью товарно-материальных ценностей и др.
7. Особенности развития процессов специализации и кооперации в торговом предприятии.
 8. Понятие и классификация управленческих отношений.
 9. Формирование матрицы функционального распределения труда торговой организации.

10. Сущность и значение экономических методов в управлении торговой организацией.
11. Особенности функций управления омниканальными торговыми сетями.
12. Влияние цифровых технологий на функции торговых организаций.
13. Показатели и методы оценки эффективности труда руководителя торговой организации
14. Пути повышения эффективности труда руководителя торговой организации.
15. Значение делегирования полномочий в повышении эффективности труда руководителя торговой организации.
16. Делегирование полномочий как эффективный инструмент управления торговой организацией.
17. Планирование и контроль как инструменты повышения эффективности работы руководителя торговой организации.
18. Роль планирования в работе руководителя торговой организации.
19. Методы нормирования труда специалистов и руководителей торговой организации
20. Организация рабочего места руководителя торговой организации
21. Характеристика современных мобильных платформ организации рабочего места руководителя и специалистов
22. Адаптация молодого специалиста в системе управления персоналом.
23. Показатели и методы оценки эффективности труда руководителя торговой организации
24. Пути повышения эффективности труда руководителя торговой организации.
25. Значение делегирования полномочий в повышении эффективности труда руководителя торговой организации.
26. Делегирование полномочий как эффективный инструмент управления торговой организацией.
27. Планирование и контроль как инструменты повышения эффективности работы руководителя торговой организации.
28. Роль планирования в работе руководителя торговой организации.
29. Методы нормирования труда специалистов и руководителей торговой организации
30. Организация рабочего места руководителя торговой организации
31. Характеристика современных мобильных платформ организации рабочего места руководителя и специалистов
32. Адаптация молодого специалиста в системе управления персоналом.
33. Понятие технологии процесса управления торговой организацией.
34. Основные направления рационализации технологий процесса управления.
35. Содержание управленческих решений торговой организации.
36. Организация процесса принятия и реализации решений в торговых предприятиях различных форм собственности.
37. Анализ и решение конкретных ситуаций, возникающих при управлении торговой организацией.
38. Значение современных технических средств управления торговой организацией.
39. Современные средства организационной техники торговой организации.
40. Средства вычислительной техники в условиях цифровизации экономики.
41. Значение современных информационно-телекоммуникационных сетей в процессе управления торговой организацией.
42. Тема по выбору студента (по предварительному согласованию с преподавателем).

Критерии оценивания

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет верно и в

полном объеме управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 8 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет с незначительными замечаниями управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет на базовом уровне, с ошибками управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Не умеет на базовом уровне управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом.

Групповые проекты

Индикаторы достижения: ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.4.

Групповой проект 1.

Тема «Составление аналитического отчета по демографии организаций в сфере торговли в Российской Федерации»

Используя данные РОССТАТа, Центральной базы статистических данных (ЦБСД) и Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) изучите «Демографию организаций» по РФ, Вашему Федеральному округу и Вашему региону по следующим показателям:

- коэффициент рождаемости и ликвидации организаций за год (январь-декабрь) на 1000 организаций;
- видовая структура организаций по видам деятельности, в процентах на конец года;
- коэффициент рождаемости организаций на 1000 организаций по виду деятельности «Оптовая и розничная торговля ...».

Результаты представьте в виде таблиц, графиков и диаграмм с комментариями.

Групповой проект 2.

Тема «Управление целями торговой организации»

Используя официальные сайты не менее 5-х национальных и транснациональных торговых компаний, изучите их миссии и цели.

Задание 2.

Если бы Вам было поручено улучшить формулировку «миссии» и оптимизировать «цели», то какие варианты Вы предложили?

Задание 3.

При отсутствии миссии и/или целей предлагайте свой вариант.

Результаты представьте в виде таблицы с комментариями

Название торговой компании	Миссия	Цели	Ваша формулировка миссии для данной компании	Ваша формулировка цели (целей) для данной компании	

Групповой проект 3.

Тема «Анализ конъюнктуры рынка труда РФ и оценка потенциала региона для формирования персонала торговой организации»

1) Ситуационная задача. Вы являетесь заместителем директора по развитию в Вашей компании.

Руководство приняло решение развития компании за счёт выхода компании в регионы.

Для обоснованного выбора подходящего региона, руководство считает целесообразным исследовать состояние рынка труда и качество трудовых ресурсов региона.

Руководство просит предоставить результаты исследования в аналитического обзора (отчета) с презентацией.

2) Примерное название аналитического отчета:

«Сравнительный анализ конъюнктуры рынка труда РФ и №-ой области (областей)»

3) Требования к содержанию и оформлению доклада и презентации по аналитическому обзору

Обязательное содержание доклада:

1. Введение – до 0,3 стр.

2. Обзор научной литературы на до 2-х стр. – не менее 5-х научных статей за последние 3 года по данной проблеме на 1-2 стр.

3. Исследование качества трудовых ресурсов РФ – таблицы, графики и диаграммы с комментариями (объем в зависимости от полноты исследования)

4. Исследование отраслевой структуры трудовых ресурсов – таблицы, графики и диаграммы с комментариями (объем в зависимости от полноты исследования)

5. Заключение 0,3 стр.

Форматирование и объем: шрифт – 14, межстрочный интервал 1, абзацный интервал – 0, формат листа «обычный». Общий объем 3 – 5 страниц.

Субъект для исследования выбирайте из таблицы: Субъект исследования совпадает с Вашим номером в журнале учёта посещаемости.

Количество соавторов должно быть не более 2-х. При этом, количество изучаемых субъектов РФ удваивается.

Таблица – Выбор региона для исследования

№	Фамилия И.О.	Регионы для сравнительного анализа
1		Белгородская область, Брянская область, Владимирская область
2		Владимирская область, Воронежская область, Ивановская область
3		Ивановская область, Калужская область, Костромская область

4	Костромская область, Курская область, Липецкая область
5	Липецкая область, Московская область, Орловская область
6	Орловская область, Рязанская область, Смоленская область
7	Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область
8	Тверская область, Тульская область, Ярославская область
9	Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область
10	Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область
11	Ленинградская область, Мурманская область, Новгородская область
12	Новгородская область, Псковская область, г. Санкт-Петербург
13	Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Республика Крым
14	Республика Крым, Краснодарский край, Астраханская область
15	Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область
16	Волгоградская область, Ростовская область, г. Севастополь
17	г. Севастополь, Республика Дагестан, Республика Ингушетия
18	Республика Ингушетия, К-Балкарская Республика, К-Черкесская Республика
19	Республика Сев. Осетия-Алания, Чеченская Республика
20	Республика Северная Осетия-Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край

Групповой проект 4.

Тема «Разработка организационного плана и штатного расписания розничной торговой организации, адаптированного к цифровой экономике»

Руководство Вашей торговой компании планирует реализовать программу расширения доли рынка розничных торговых услуг в одном из Федеральных округов РФ с использованием омниканального формата (офлайн- и онлайн-каналов продаж).

Вашей команде поставлена задача разработки организационного плана и штатного расписания для регионального подразделения Вашей компании, которая должна включать не менее 3-х предприятий.

Задачи

ЧАСТЬ 1. Обоснование организационного плана регионального подразделения компании на рынке розничных торговых услуг

1. Создайте команду из 3-х человек и выберите руководителя группы.

2. Выберите форматы торговых предприятий для реализации проекта,

3. Определите ожидаемый (предполагаемые) объемы годового (месячного) товарооборота.

4. Изучите стандарты бизнес-планирования Минэкономразвития или по другим стандартам.

5. Используя базы данных Росстата (<https://www.gks.ru/folder/14478>) и Минкомсвязи (<http://minsvyaz.ru/ru/activity/statistic/rating/indeks-gotovnosti-stran-k-setevomu-obshestvu/#tabs|Compare:Place>) оцените деловую активность организаций, домохозяйств и населения по использованию информационных технологий, привлекательность региона для развития онлайн-продаж.

Результаты можно представить в виде таблицы 3 и диаграмм и с комментариями.

Таблица 3 – Деловая активность организаций, домохозяйств и населения по использованию информационных технологий, %

	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Доля организаций, использовавших Интернет						
Доля организаций, имевших веб-сайт						

Доля организаций, размещавших заказы на товары (работы услуги) в Интернете						
Доля организаций, имевших специальные программные средства для управления закупками товаров						
Доля организаций, имевших специальные программные средства для управления продажами товаров						
Доля домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет						
Доля населения, использовавшего сеть Интернет для получения государственных и муниципальных услуг						
Доля населения, использовавшего сеть Интернет для заказа товаров и (или) услуг						

ЧАСТЬ 2.

- 1) Прогнозируйте перспективы развития ёмкость рынка онлайн-продаж региона.
- 2) Разработайте организационный план подразделения компании в регионе.
- 3) Разработайте штатное расписание регионального подразделения торговой компании.
- 4) Разработайте программу мотивации персонала.

ЧАСТЬ 3.

Подготовьте презентацию и доклад отчета на 4 минуты.

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет верно и в полном объеме управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 4 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет с незначительными замечаниями управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 3 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Умеет на базовом уровне, с ошибками управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне методы управления при организации и контроле проектов, типовых условий контрактов; методы

управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом. Не умеет на базовом уровне управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ
ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Структура экзаменационного билета

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
Вопрос 1	12
Вопрос 2	12
Практическое задание (расчетно-аналитическое задание)	16

Задания, включаемые в экзаменационный билет:

Перечень вопросов к экзамену

1. Цели и задачи курса «Управление торговой организацией». Содержание курса, его связь с другими дисциплинами. Значение курса в подготовке современного специалиста в области торговли. Структура и последовательность изучения курса.
2. Понятие управления. Субъект и объект управления, прямая и обратная связь между ними. Предприятие торговли как объект управления.
3. Ресурсы торговой организации, внешняя и внутренняя среда предприятия.
4. Процесс управления и механизм управления.
5. Современные принципы управления и их развитие применительно к торговому предприятию.
6. Основы законодательства, регулирующего вопросы управления предприятием.
7. Российский и зарубежный опыт управления торговыми предприятиями.
8. Стратегия предприятий, основные типы стратегий и политика предприятия на рынке.
9. Внутрифирменная стратегия. Сферы деятельности предприятия и их влияние на формирование стратегии.
10. Выбор и постановка целей деятельности торговой организации. Характеристика целей.
11. Коммерческие и некоммерческие цели деятельности предприятия. Явные и латентные цели. Понятие совокупности целей.
12. Миссия организации как общая цель, выражающая причину существования предприятия. Основные принципы и порядок формулирования миссии.
13. Место и роль управления целями. Типология целей деятельности торговой организации: эффективность, действенность, качество, имидж.
14. Классификация целей. Основные этапы процесса управления целями и их характеристика: формирование целей, непосредственное управление целями, достижение целей, анализ потенциала и согласование новых целей.
15. Метод «дерева целей» применительно к торговому предприятию. Назначение и основные требования. Построение дерева целей путем классификации, декомпозиции, ранжирования. Оценка вероятности достижения целей.
16. Общие и конкретные функции управления, их характеристика.
17. Содержание функций управления торговой организацией: управление товародвижением и товарооборотом, управление рынком, управление качеством товаров и услуг, управление развитием сети предприятия, анализ и прогнозирование спроса, управление персоналом и др.

18. Характеристика контроля как одной из важнейших функций управления. Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью товарно-материальных ценностей и др.
19. Особенности развития процессов специализации и кооперации в торговом предприятии.
20. Понятие и классификация управленческих отношений.
21. Формирование матрицы функционального распределения труда торговой организации.
22. Основные функциональные подразделения оптовой торговой организации.
23. Основные функциональные подразделения розничной торговой организации.
24. Управление персоналом - основа успешной деятельности предприятия.
24. Факторы, формирующие численность работников в торговом предприятии.
25. Обоснование потребности в кадрах, квалификационная структура штатов предприятия. Штатное расписание.
26. Должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.
27. Формирование трудового коллектива торговой организации. Трудовой договор.
28. Требования, предъявляемые к персоналу торговой организации в современных условиях. Структура коллектива, коммуникации в коллективе.
29. Социально-психологический климат. Конфликты в коллективе.
30. Конфликты с покупателями. Взаимоотношения с партнерами.
31. Содержание труда работников торговой организации. Дифференциация трудовых функций.
32. Вопросы физиологии и психологии в организации труда. Улучшение условий труда.
33. Материальная ответственность. Виды и формы материальной ответственности. Договор о материальной ответственности. Порядок возмещения ущерба, причиненного предприятию.
34. Общее понятие организационной структуры управления. Элементы структуры, виды связей.
35. Основные требования, предъявляемые к структурам управления. Зависимость структуры от функций управления.
36. Линейное и функциональное руководство.
37. Построение структуры управления для различных типов предприятий торговли. Структуры, возникающие при объединении предприятий.
38. Линейный принцип построения организационной структуры управления, его сущность и возможности применения.
39. Функциональный принцип построения организационной структуры, его сущность и возможности применения.
40. Линейно-функциональная структура управления, принципы ее построения и применения.
41. Гибкие структуры управления, их краткая характеристика.
42. Штабная структура управления, принципы ее построения и применения.
43. Структура управления «по подразделениям».
44. Матричная структура управления.
45. Централизованные и децентрализованные структуры управления. Критерии централизации.
46. Анализ и проектирование организационных структур управления. Этапы проектирования.
47. Характер, содержание и особенности труда руководителя торговой организации. Обязанности руководителя. Анализ затрат рабочего времени руководителя торговой организации. Планирование рабочего времени.
48. Рабочее место руководителя. Основные требования к рациональной организации управленческого труда в торговом предприятии.
49. Стиль руководства. Виды и разновидности стилей. Зависимость стиля руководства от конкретной ситуации на предприятии и личных качеств руководителя.
50. Понятие и сущность процесса делегирования полномочий. Возможные ситуации отказа от делегирования.

51. Деловое общение в структуре деятельности руководителя. Виды деловых коммуникаций. Информационный обмен. Межличностное взаимодействие. Помехи при общении. Факторы, влияющие на улучшение общения.
52. Публичные выступления как вид делового общения. Беседа. Организация и проведение собраний, совещаний, переговоров. Прием посетителей.
53. Деловое письмо. Стиль письма, порядок изложения материала. Правила оформления.
54. Информационные системы на предприятиях торговли. Роль и значение информации в процессе принятия решений.
55. Виды информации, структура и носители информации. Основные требования к качеству используемой информации. Информационные процессы.
56. Понятие и принципы построения информационного обеспечения процесса управления. Информационные потоки, их виды и назначение. Анализ и проектирование информационных потоков.
57. Понятие технологии процесса управления торговой организацией. Основные направления рационализации технологии процесса управления.
58. Управленческие решения. Организация процесса принятия и реализации решений в торговых предприятиях различных форм собственности.
59. Индивидуальное и коллективное принятие решений. Этапы процесса принятия решений в условиях рыночных отношений, конъюнктурных колебаний и коммерческого риска. Оценка качества решения.
60. Организация выполнения решений. Подбор исполнителей. Организация учета и контроля выполнения решений.
61. Анализ и решение конкретных ситуаций, возникающих при управлении торговой организацией.
62. Технические средства управления. Средства организационной техники и средства вычислительной техники. Современные телекоммуникационные сети в процессе управления.

Типовые расчетно-аналитические задания/задачи:

Задание 1.

Закон Парето (принцип Парето, принцип 20/80) предполагает, что 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата. Например:

20% клиентов дают 80% оборота или прибыли;

80% клиентов приносят 20% оборота или прибыли.

Сформулируйте Закон Парето относительно ассортимента розничной торговой организации.

Задание 2.

Результаты ABC-анализ ассортимента отдела «Кондитерские изделия» представлены в таблице:

		«А»	«В»	«С»
Конфеты	Доля наименований в ассортименте кондитерских изделий, %	9	41	50
	Доля марок в товарообороте, %	80	15	5
Торты	Доля наименований в ассортименте кондитерских изделий, %	61	19	20
	Доля марок в товарообороте, %	80	15	5

Комментируйте результаты ABC-анализа с позиций Закона Парето. Дайте рекомендации по совершенствованию структуры ассортимента отдела «Кондитерские изделия».

Задание 3.

Как известно, анализ макроокружения включает в себя изучение влияния: - состояния экономики; - правового регулирования сфер деятельности; - политических процессов; - природной среды и ресурсов; - социально-культурных составляющих общества; - научно-технического и технологического развития общества; - инфраструктуры рынка; - конъюнктуры рынка и т.п.

Приведите примеры применения результатов анализа макроокружения в стратегическом планировании деятельности торговой организации.

Задание 4.

Примите решения относительно 3-х однотипных марок одежды, если маркетинговый анализ выявил следующее:

	Доля потребителей осведомлённых о марке, %	Доля осведомлённых, осуществивших покупку марки, %
Марка 1	85	5
Марка 2	65	30
Марка 3	15	70

Аргументируйте Ваши решения.

Задание 5.

Как известно, среди основных задач управленческого анализа можно выделить следующие:

- аналитическая интерпретация информации, имеющейся в финансовой, управленческой, статистической, производственной отчетности для получения достоверных выводов с позиций основных групп пользователей;
- мониторинг развития деятельности для выявления неиспользованных возможностей повышения конкурентной устойчивости организации.

В ходе сравнительного анализа деятельности торговой компании, являющегося лидером отрасли, установлено, что темпы роста оборота торговой компании соответствуют темпам роста оборота по отрасли.

Интерпретируйте результаты управленческого анализа. Сможет ли торговая компания сохранить свои лидирующие позиции в отрасли? Нужно ли компании менять свои стратегические ориентиры? Ответ аргументируйте.

Задание 6.

Закон Парето (принцип Парето, принцип 20/80) предполагает, что 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата. Например:

20% клиентов дают 80% оборота или прибыли;

80% клиентов приносят 20% оборота или прибыли.

Сформулируйте Закон Парето относительно делового портфеля организации розничной торговли.

Задание 7.

Закон Парето (принцип Парето, принцип 20/80) предполагает, что 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата. Например:

20% клиентов дают 80% оборота или прибыли;

80% клиентов приносят 20% оборота или прибыли.

Сформулируйте Закон Парето относительно закупочной деятельности оптовой торговой организации.

Задание 8.

Результаты ABC-анализ ассортимента отдела «Овощи и фрукты» представлены в таблице:

		«А»	«В»	«С»
Овощи	Доля наименований в ассортименте кондитерских изделий, %	11	40	49
	Доля марок в товарообороте, %	80	10	10
Фрукты	Доля наименований в ассортименте кондитерских изделий, %	71	19	10
	Доля марок в товарообороте, %	80	17	3

Комментируйте результаты ABC-анализа с позиций Закона Парето. Дайте рекомендации по совершенствованию структуры ассортимента отдела «Овощи и фрукты».

Типовые ситуационные задания:

Ситуация 1. Один из подсобных рабочих предприятия ушел с работы до окончания рабочего дня, не поставив об этом в известность непосредственного руководителя. На следующий день он объяснил это тем, что работы в этот день больше не было (это соответствует действительности). Ваши действия как руководителя.

Ситуация 2. Вы – директор розничного торгового предприятия. К Вам обратился покупатель с жалобой на грубость продавца. Покупатель очень возмущен и требует немедленных строгих мер. Вы знаете продавца как ответственного работника, ранее жалоб на него не поступало. Ваши действия.

Ситуация 3. Вы – директор продовольственного магазина, в котором есть большой отдел молочных продуктов. На основании договора ежедневно Вам поставляют молочные продукты с молокозавода. В начале рабочего дня Вам звонят с завода и сообщают, что у них авария и завоза товара ближайшие два-три дня не будет. Ваши действия.

Ситуация 4. Вы – директор небольшого торгового предприятия. Материально ответственным лицом является кладовщик, который обратился к Вам с просьбой предоставить отпуск по семейным обстоятельствам на три дня (обстоятельства уважительные). Как Вы должны поступить.

Ситуация 5. Вы – директор крупного продовольственного магазина. Проходя по торговому залу, Вы слышите, что продавец, реализующий специи, на вопрос покупателя об одном из продуктов отвечает, что не знает, что это такое и как этим пользоваться. Ваши действия.

Ситуация 6. В небольшом торговом предприятии заболел единственный подсобный рабочий, в результате чего для разгрузки товара привлекались продавцы. Через несколько дней они отказались выполнять эту работу. Как должен поступить руководитель предприятия.

Ситуация 7. Вы заключили договор на поставку товара. Согласно договору, товар должен поставляться двумя партиями с интервалом 1 месяц. При поставке второй партии товара поставщик увеличил отпускную цену товара. Как необходимо поступить.

Ситуация 8. Розничному торговому предприятию необходимы два продавца: в отдел хозяйственных товаров и в отдел парфюмерно-косметических товаров. Какими соображениями как руководитель предприятия Вы будете руководствоваться, отбирая кандидатов на эти должности.

Ситуация 9. Пожилая покупательница, сделавшая покупки и вышедшая из магазина, вернулась и обратилась к кассиру с претензией на то, что ей неверно дали сдачу. Как должен поступить кассир? Как должен поступить руководитель предприятия, если покупатель обратится к нему с жалобой на действия кассира?

Ситуация 10. Вы – директор магазина продовольственных товаров. Проходя по залу, Вы замечаете, что продавец гастрономического отдела пьет кофе на рабочем месте. Ваши действия.

Ситуация 11. Вы – заведующий секцией крупного универмага. Один из продавцов секции ушел с рабочего места и отсутствовал больше часа. Как Вы должны поступить?

Ситуация 12. Вы – директор оптового предприятия. Заглянув на склад, Вы обнаруживаете там контейнер с товаром, который необходимо было отправить розничному торговому предприятию еще вчера. Ваши действия в этой ситуации.

Ситуация 13. В магазине непродовольственных товаров (одежда, обувь, галантерея) большая текучесть кадров, вызванная низким уровнем заработной платы. Фонд заработной платы увеличить не удастся из-за невысоких доходов предприятия. Что следует предпринять руководителю в данной ситуации?

Ситуация 14. При приеме на работу продавца с бригадной материальной ответственностью без переоформления договора на бланке договора не было отметки о дате его вступления в бригаду и затем сумма выявленного ущерба была распределена между всеми членами бригады за весь межинвентаризационный период поровну. Правильно ли это? Как необходимо поступить в данном случае?

Ситуация 15. На вакантную должность продавца отдела верхней одежды претендуют три кандидата: выпускница торгового колледжа без опыта работы, продавец этого же магазина, работающая в настоящее время в отделе бытовой химии и продавец предпенсионного возраста с большим опытом работы в секции одежды, работающая в настоящее время в другом магазине. Кому Вы отдадите предпочтение? Ответ поясните.

Ситуация 16. В торговой организации принято решение о расширении деятельности за счёт использования электронной коммерции. Вы являетесь директором по развитию, Вам поручена реализация данной программы. Какие ресурсы торговой организации подлежат оценке в данном случае? Как может измениться организационная структура торговой организации? Назовите новые конкретные функции, связанные с расширением сферы деятельности торговой организации. Ответы обоснуйте.

Ситуация 17. Вы являетесь директором торговой организации. На должность начальника одного из отделов торговой организации Вы назначили молодого специалиста. Обнаружив в трудовом коллективе отдела неформального лидера, новый начальник отдела пришёл к Вам за советом. Он объяснил, что данный работник имеет большой опыт работы в данной сфере деятельности, он умеет выслушать других сотрудников, многие идут к нему за советом, а не к нему.

Новый руководитель сообщил, что он наметил в ближайшее время расширить сферу деятельности отдела, провести некоторые изменения в структуре управления. Но он выяснил, что неформальный лидер против предстоящих перемен.

Дайте рекомендации новому руководителю:

1. Разработайте стратегию его взаимодействия с неформальным лидером.
2. Выберите одну из альтернатив его поведения: А) Пройгнорировать его мнение; Б) Привлечь на свою сторону; В) Уволить несогласного лидера; В) Прочее (обосновать).
3. Обоснуйте Ваш выбор

Ситуация 18. Какая последовательность из предложенных ниже шагов предпочтительнее при принятии управленческого решения, базирующегося на рациональной модели?

1. Анализ вариантов решений, выбор наилучшего из вариантов, согласование выбранного варианта решения с коллективом, оценка решения проблемы, организация выполнения решения.
2. Формулировка проблемы, выбор приемлемого из вариантов решения проблемы, обсуждение выбранного варианта решения.
3. Формулировка проблемы и проблемной ситуации, разработка вариантов решений, выбор наилучшего из вариантов, организация выполнения решения, оценка решения проблемы.

4. Формулировка проблемной ситуации, анализ вариантов решений, обсуждение вариантов решения в коллективе, выбор решения, организация выполнения решения, оценка решения проблемы.

Обоснуйте свою позицию.

Ситуация 19. Проанализируйте достоинства и недостатки формулировок миссий нижеследующих известных компаний: как в них отражаются удовлетворенные потребности, целевой рынок и масштабы удовлетворения потребностей?

Организация массового питания – «Быстрое обслуживание клиентов ограниченным набором горячей вкусной пищи в чистых и уютных ресторанах по приемлемой цене по всему миру».

Производственная фирма – «Наша миссия – постоянные усовершенствования товаров и услуг и удовлетворение потребностей наших покупателей, что обеспечит процветание бизнеса и справедливый доход акционерам, владельцам нашей компании».

Ситуация 20. Изучите приведённый перечень качеств, которыми должен обладать современный руководитель. Дополните этот список качествами, необходимыми для руководителя торговой организации. Комментируйте Ваш дополнения.

1. Компетентность в избранной сфере бизнеса.

3. Способность организовывать, координировать, направлять и контролировать деятельность подчиненных.

4. Высокие нравственные качества: честность, правдивость, скромность, высокая требовательность к себе и к другим, развитые чувства долга и ответственности.

6. Глубокое знание человеческой психологии, способов контактирования с людьми, умение формировать коллектив с высоким творческим потенциалом.

7. Стремление к наиболее рациональному распределению функций между собой и сотрудниками, объективная оценка результатов своей и сотрудников деятельности.

Ситуация 21. Какие, из приведённых высказываний, являются свойствами иерархического и органического типов организационной структуры торговой организации.

- организация рассматривается как механизм, в котором преобладают формально-рациональные отношения между работниками;

- организацию рассматривает организацию как некий организм, которому присущ органический рост, стремление к продолжению своего существования и сохранению равновесия системы.

Приведите примеры соответствующих организационных структур, перечислите их функции и принципы функционирования. Ответы обоснуйте.

Ситуация 22. В практике менеджмента известны два основных способа руководства людьми: через прямое использование власти или через отказ от нее.

Вопросы

1. Какой способ управления сотрудниками фирмы вы полагаете предпочтительным: приказывать или советоваться с подчиненными, как эффективнее решить ту или иную проблему? Поясните свой выбор.

2. В чем вы видите преимущества неформального управления по сравнению с директивным?

Ситуация 23. В период экономического кризиса многие компании разрабатывали антикризисные программы. В чём должна выражаться подобная стратегия для торговой организации? Как может меняться функции и организационная структура торговой организации? Ответы обоснуйте.

Ситуация 24. Как известно, анализ макроокружения включает в себя изучение влияния: - состояния экономики; - правового регулирования сфер деятельности; - политических процессов; - природной среды и ресурсов; - социально-культурных составляющих общества; - научно-технического и технологического развития общества; - инфраструктуры рынка; - конъюнктуры рынка и т.п.

Приведите примеры применения результатов анализа макроокружения в стратегическом планировании деятельности торговой организации.

Ситуация 25. Изучение микроокружения торговой организации направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которыми организация находится в непосредственном взаимодействии и может оказывать на них влияние: покупатели; поставщики; конкуренты; рынок рабочей силы и т.п.

Приведите примеры средств и инструментов влияния на факторы микроокружения.

Ситуация 26. Примите решения относительно 3-х однотипных марок одежды, если маркетинговый анализ выявил следующее:

	Доля потребителей осведомлённых о марке, %	Доля осведомлённых, осуществивших покупку марки, %
Марка 1	85	5
Марка 2	65	30
Марка 3	15	70

Аргументируйте Ваши решения.

Ситуация 27. Как известно, среди основных задач управленческого анализа можно выделить следующие:

- аналитическая интерпретация информации, имеющейся в финансовой, управленческой, статистической, производственной отчетности для получения достоверных выводов с позиций основных групп пользователей;
- мониторинг развития деятельности для выявления неиспользованных возможностей повышения конкурентной устойчивости организации.

В ходе сравнительного анализа деятельности торговой компании, являющегося лидером отрасли, установлено, что темпы роста оборота торговой компании соответствуют темпам роста оборота по отрасли.

Интерпретируйте результаты управленческого анализа. Сможет ли торговая компания сохранить свои лидирующие позиции в отрасли? Нужно ли компании менять свои стратегические ориентиры? Ответ аргументируйте.

Ситуация 28. Руководство торговой организации разработало стратегический, согласно которой принято решение отказаться большинства товарных групп (хозяйственных единиц) и специализироваться на одной товарной группе с последующим выходом в другие регионы. Необходимо решить проблему, связанную с формированием организационной структуры соответствующей данной стратегии. Руководство считает, что прежняя организационная структура, построенная по линейно-функциональному признаку, не соответствует новому стратегическому плану развития торговой организации.

Предлагайте вариант организационной структуры для реализации стратегического плана торговой организации. Аргументируйте Ваше предложение.

Ситуация 29. Какие, из приведённых высказываний, являются свойствами иерархического и органического типов организационной структуры торговой организации.

- организация рассматривается как механизм, в котором преобладают формально-рациональные отношения между работниками;
- организацию рассматривает организацию как некий организм, которому присущ органический рост, стремление к продолжению своего существования и сохранению равновесия системы.

Приведите примеры соответствующих организационных структур.

Ситуация 30. Различают следующие типы организационных структур управления торговой организацией: линейная, функциональная, линейно-функциональная, продуктовая, региональная, ориентированная на потребителя, проектная, матричная, конгломератная и ориентированная на нововведения.

Вопрос. Какие типы организационных структур Вы порекомендуете для региональной сетевой торговой организации и транснациональной сетевой торговой организации? Обоснуйте свой выбор.

Ситуация 31. Различают следующие типы организационных структур управления торговой организацией: линейная, функциональная, линейно-функциональная, продуктовая, региональная, ориентированная на потребителя, проектная, матричная, конгломератная и ориентированная на нововведения.

Вопрос. Какие типы организационных структур Вы порекомендуете для сетевой торговой организации, стремящейся к расширению за счёт выхода в новые регионы?

Обоснуйте свой выбор.

Ситуация 32. В связи с увеличением масштабов бизнеса руководство торговой организации приняло решение о формировании ассортимента на основе категорийного менеджмента.

Вопрос. Какой (какие) из перечисленных типов организационных структур торговой организации подходят для решения данной проблемы: Типы организационных структур: линейная, функциональная, линейно-функциональная, продуктовая, региональная, ориентированная на потребителя, проектная, матричная, конгломератная и ориентированная на нововведения.

Выбор обоснуйте.

Ситуация 38. Решите следующую проблему: торговое предприятие «Меркурий» работает на рынке 5 лет и за время работы зарекомендовало себя как надежное торговое предприятие.

Основной вид деятельности – поставка автозапчастей на российский рынок. На рынок вышла конкурирующая фирма, автозапчасти которой стоят в 1,5 раза дешевле. Какие действия должен предпринять руководитель торгового предприятия «Меркурий» в данной ситуации?

Какая дополнительная управленческая информация необходима для принятия решения?

Выработайте несколько возможных вариантов мероприятий для решения проблемы и оцените возможные последствия. От каких факторов в данной ситуации будет зависеть качество управленческого решения?

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

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»/ «зачтено»	ПК-3 ПК-4	ПК-3.1, ПК-3.2 ПК-4.4	Знает верно и в полном объеме: методы управления при организации и контроле проектов, контрактов типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом Умеет верно и в полном объеме: управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым	Продвинутый

				бизнесом.	
70 – 84 баллов	«хорошо»/ «зачтено»	ПК-3 ПК-4	ПК-3.1, ПК-3.2 ПК-4.4	<p>Знает с незначительными замечаниями: методы управления при организации и контроле проектов, контрактов типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом.</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p>	Повышенный
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	ПК-3 ПК-4	ПК-3.1, ПК-3.2 ПК-4.4	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: методы управления при организации и контроле проектов, контрактов типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом.</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками управления при организации и контроле проектов, контрактов типовых условий контрактов; управления процессом составления отчетной документации; методами поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом; навыками управления процессами организации и контроля проектов, типовых</p>	Базовый

				<p>условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; навыками применения современных технологий организации и управления торговым бизнесом.</p>	
<p>мене е 50 балл ов</p>	<p>«неудов летвори тельно»/ «не зачтено »</p>	<p>ПК-3 ПК-4</p>	<p>ПК-3.1, ПК-3.2 ПК-4.4</p>	<p>Не знает на базовом уровне: методы управления при организации и контроле проектов, контрактов типовых условий контрактов; методы управления процессом составления отчетной документации; методы поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом Не умеет на базовом уровне: управлять процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; умеет применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом. Не владеет на базовом уровне: навыками управления при организации и контроле проектов, контрактов типовых условий контрактов; управления процессом составления отчетной документации; методами поиска и разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом; навыками управления процессами организации и контроля проектов, типовых условий контрактов; уметь организовать в управление процессом составления отчетной документации; навыками применения современных технологий организации и управления торговым бизнесом.</p>	<p>Компетенции не сформированы</p>