Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 27.10.2026 20:52:37
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce592f7224a676a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

_____Л.В. Крылова

«25» марта 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.09.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ НА РЫНКАХ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Образовательная программа высшего образования	программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Рекламный бизнес
Факультет	маркетинга и торгового дела
Форма обучения, курс	очная форма обучения, 3 курс очно-заочная форма обучения, 4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк
2026

Рабочая программа дисциплины «Организация торговли на рынках» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика профиль Рекламный бизнес,
разработана в соответствии с ОПОП ВО для набора обучающихся 2026 года.

Разработчик: Манаенко Е.И., к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «17» февраля 2026 года № 14

Зав. кафедрой

_____ И.М. Рвачёва
(подпись) (инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета маркетинга и торгового дела

_____ Д.В. Махноносов
(подпись) (инициалы, фамилия)

«17» февраля 2026 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «25» марта 2026 года № 8

Председатель_____ Л.В. Крылова
(подпись) (инициалы, фамилия)

© Манаенко Е.И., 2026 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

1. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<table>
<tr><td rowspan="3">Наименование показателя</td><td rowspan="3">Наименование укрупненной группы направлений подготовки/ направление подготовки/ профиль/ программа высшего образования</td><td colspan="2">Характеристика дисциплины</td></tr>
<tr><td>очная форма обучения</td><td>очно-заочная форма обучения</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">Часть, формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Количество зачетных единиц – 8</td><td>Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление
Направление подготовки 38.03.01 Экономика</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Модулей – 2
Смысловых модулей – 6
Общее количество часов – 288</td><td rowspan="6">Профиль Рекламный бизнес</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>3-й</td><td>4-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>5-й, 6-й</td><td>7-й, 8-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td>64 час.</td><td>32 час.</td></tr>
<tr><td rowspan="8">Количество часов в неделю для очной формы обучения:
5-й семестр
аудиторных – 3,9;
самостоятельной работы обучающегося – 5
6-й семестр
аудиторных – 4;
самостоятельной работы обучающегося – 3</td><td rowspan="8">Программа высшего образования – программа бакалавриата</td><td colspan="2">Практические, семинарские занятия</td></tr>
<tr><td>62 час.</td><td>30 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторные занятия</td></tr>
<tr><td>___час.</td><td>___час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>129,15 час.</td><td>193,15 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:
(зачет, экзамен)</td></tr>
<tr><td>Зачет, экзамен</td><td>Зачет, экзамен</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения
5 семестр - 62:80,15
6 семестр - 64:49

для очно-заочной формы обучения
7 семестр – 30:112,15
8 семестр – 32:81

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование у студентов современного научного мировоззрения и системы глубоких специальных знаний об организации, технологии и проектировании предприятий торговли и их влияние на эффективность коммерческой деятельности субъектов рыночных отношений, выработки умений и навыков их использования в практической деятельности предприятий.

Задачи дисциплины:

обеспечение теоретической подготовки по организации, технологии и проектировании предприятий будущих специалистов в сфере торговли; овладение навыками анализа типовых и индивидуальных проектов предприятий торговли различной специализации и масштабов деятельности; изучение и освоение содержания технологических операций в розничной и

оптовой торговли и умение в усовершенствование с целью повышения эффективности работы торговых предприятий; формирование творческого потенциала и его использование при проектировании предприятий торговли; формирование умений творческого поиска резервов совершенствования маркетинговой деятельности предприятия.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.09.02 Организация торговли на рынках относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Рекламный бизнес.

При ее освоении используется знания дисциплин: «Коммерческая деятельность».

Знания и умения, полученные в ходе изучения дисциплины, являются основой для изучения дисциплин: «Логистика», «Торговый маркетинг».

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-2$_{ПК-2}$ Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

основные виды, классификацию, специализацию и типизацию розничной торговой сети; виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов;

основные принципы формирования ассортимента товаров в магазине;

основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине и их использования в практической деятельности предприятий;

основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети; назначение и классификацию товарных запасов торговых предприятий;

роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений;

назначение, функции, классификацию, устройство и планирование товарных складов; структуру и особенности содержания хозяйственных связей с поставщиками товаров; маркетинговую политику распределения и организацию товародвижения;

основные требования и формы товароснабжения;

уметь:

организовывать операции торгово-технологического процесса магазина;

оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно- эпидемиологических требований к организациям розничной торговли анализировать маркетинговую среду предприятия;

учитывая состояние экономического развития и специфику деятельности предприятия, обоснованно оценивать и выбирать наиболее эффективные типы магазинов и формы обслуживания населения;

организовывать обеспечение торгового предприятия товарными ресурсами; осуществлять технологические операции по размещению, укладке и хранению товаров;

анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к безопасности и качеству, экологии, тенденций спроса, моды,

новых технологий производства;

осуществлять организацию товароснабжения и продажи товаров предприятий оптовой и розничной торговли;

владеть:

методикой планировки функциональных помещений магазинов; принципами размещения магазинов в городах;

технологическими операциями по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; анализом определения эффективности использования торговых площадей различных типов магазинов;

навыками управления основными характеристиками товаров всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов;

навыками управления товарными запасами и потоками;

методиками определения потребности в складской площади и емкости складов;

методиками отбора потенциальных поставщиков; контроля выполнения договорных обязательств; повышения эффективности торгово-закупочной деятельности;

способами и методами организации товароснабжения розничной торговой сети;

навыками управления основными характеристиками товаров всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов.

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Модуль 1. Организация и технология построения розничной торговой сети.

Смысловой модуль 1. Технология построения розничной торговой сети.

Тема 1. Виды и классификация розничной торговой сети.

Тема 2. Специализация и типизация розничной торговой сети.

Тема 3. Основные условия и принципы размещения магазинов в городах.

Смысловой модуль 2. Устройство и основы технологической планировки магазинов.

Тема 4. Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов.

Тема 5. Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь.

Тема 6. Основные принципы определения площадей функциональных помещений магазинов.

Смысловой модуль 3. Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.

Тема 7. Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине.

Тема 8. Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине.

Тема 9. Основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.

Модуль 2. Организация и технология оптовой торговли.

Смысловой модуль 1. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.

Тема 10. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация.

Тема 11. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами.

Смысловой модуль 2. Товарные склады в торговле. Устройство, оборудование и технологические основы проектирования складов.

Тема 12. Назначение, функции и классификация товарных складов.

Тема 13. Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования.

Тема 14. Принципы организации складских операций.

Тема 15. Технико-экономические показатели работы складов.

Смысловой модуль 3. Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети.

Тема 16. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения.

Тема 17. Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания торговли с поставщиками.

Тема 18. Организация товароснабжения розничной торговой сети.

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л[1]	п[2]	лаб[3]	СР[4]	Пр[5]		л	п	лаб	СР	Пр
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1. Организация и технологии построения розничной торговой сети												
Смысловой модуль 1. Технология построения розничной торговой сети												
Тема 1. Виды и классификация розничной торговой сети	16	4	2		10		15	2	1		12	
Тема 2. Специализация и типизация розничной торговой сети	18	4	4		10		16	2	2		12	
Тема 3. Основные условия и принципы размещения магазинов в городах	18	4	4		10		15	2	1		12	
Всего по смысловому модулю 1	**52**	**12**	**10**	**-**	**30**	**-**	**46**	**6**	**4**	**-**	**36**	**-**
Смысловой модуль 2. Устройство и основы технологической планировки магазинов												
Тема 4. Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов	16	4	2		10		17	2	2		13	
Тема 5. Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь	18	4	4		10		17	2	2		13	
Тема 6. Основные принципы определения площадей функциональных помещений магазинов	18	4	4		10		17	2	2		13	
Всего по смысловому модулю 2	**52**	**12**	**10**	**-**	**30**	**-**	**51**	**6**	**6**	**-**	**39**	**-**
Смысловой модуль 3. Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей												
Тема 7. Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	18	4	4		10		17,15	2	2		13,15	
Тема 8. Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	11	2	4		5		14	1	1		12	
Тема 9. Основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети	9,15	2	2		5,15		14	1	1		12	

Всего по смысловому модулю 3	**38,15**	**8**	**10**	-	**20,15**	-	**45,15**	**4**	**4**	-	**37,15**	-
Всего часов	**142,15**	**32**	**30**	-	**80,15**	-	**142,15**	**16**	**14**	-	**112,15**	-
ИК	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Катт	**1,6**	-	-	-	-	1,6	**1,6**	-	-	-	-	1,6
СРэк	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
КЭ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Каттэк	**0,25**	-	-	-	-	0,25	**0,25**	-	-	-	-	0,25
Контроль	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	**144**	**32**	**30**	-	**80,15**	**1,85**	**144**	**16**	**14**	-	**112,15**	**1,85**
Модуль 2. Организация и технология оптовой торговли												
Смысловой модуль 1. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов												
Тема 1. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	13	4	4		5		13	2	2		9	
Тема 2. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	13	4	4		5		13	2	2		9	
Всего по смысловому модулю 1	**26**	**8**	**8**	-	**10**	-	**26**	**4**	**4**	-	**18**	-
Смысловой модуль 2. Товарные склады в торговле. Устройство, оборудование и технологические основы планирования складов												
Тема 3. Назначение, функции и классификация товарных складов	9	2	2		5		13	2	2		9	
Тема 4. Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования	13	4	4		5		13	2	2		9	
Тема 5. Принципы организации складских операций	13	4	4		5		13	2	2		9	
Тема 6. Технико-экономические показатели работы складов	10	2	2		6		13	2	2		9	
Всего по смысловому модулю 2	**45**	**12**	**12**	-	**21**	-	**52**	**8**	**8**	-	**36**	-
Смысловой модуль 3. Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети												
Тема 7. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	14	4	4		6		13	2	2			9
Тема 8. Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания торговли с поставщиками	14	4	4		6		11	1	1			9
Тема 9. Организация товароснабжения розничной	14	4	4		6		11	1	1			9

торговой сети												
Итого по смысловому модулю 3	**42**	**12**	**12**	-	**18**	-	**35**	**4**	**4**	-	-	**27**
Всего часов	**113**	**32**	**32**	-	**49**	-	**113**	**16**	**16**	-	-	**81**
ИК												
Катт	**1,6**	-	-	-		1,6	**1,6**	-	-	-		1,6
СРэк												
КЭ	**2**	-	-	-		2	**2**	-	-	-		2
Каттэк	**0,4**	-	-	-		0,4	**0,4**	-	-	-		0,4
Контроль	**27**	-	-	-		27	**27**	-	-	-		27
Итого	**144**	**32**	**32**	-	**49**	**31**	**144**	**16**	**16**	-		**31**
ИТОГО:	**288**	**64**	**62**	-	**32,85**	**129,15**	**288**	**32**	**30**	-	**193,15**	**32,85**

Примечания: 1. л – лекции;
2. п – практические (семинарские) занятия;
3. лаб – лабораторные занятия;
4. СР – самостоятельная работа;
5. Пр – прочие виды работы (ИК, Катт, КЭ, Каттэк)
6. ИК – индивидуальные консультации;
7. Катт – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения;
8. СРэк – самостоятельная работа в период экзаменационных сессий;
9. КЭ – консультации перед экзаменом
10. Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Виды и классификация розничной торговой сети	2	1
2	Специализация и типизация розничной торговой сети	4	2
3	Основные условия и принципы размещения магазинов в городах	4	1
4	Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов	2	2
5	Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь	4	2
6	Методика и порядок расчетов помещений отдельностоящих и встроенных магазинов	4	2
7	Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	4	2
8	Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	4	1
9	Основные показатели учета и методика определения эффективности торговых площадей	2	1
10	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	4	2
11	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	4	2
12	Назначение, функции и классификация товарных складов	2	2

13	Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования	4	2
14	Принципы организации складских операций	4	2
15	Технико-экономические показатели работы складов	2	2
16	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	4	2
17	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания торговли с поставщиками	4	1
18	Организация товароснабжения розничной торговой сети	4	1
Всего:		62	30

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Не предусмотрено учебными планами		
….			
Всего:			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Виды и классификация розничной торговой сети	10	12
2	Специализация и типизация розничной торговой сети	10	12
3	Основные условия и принципы размещения магазинов в городах	10	12
4	Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов	10	13
5	Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь	10	13
6	Методика и порядок расчетов помещений отдельностоящих и встроенных магазинов	10	13
7	Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	10	13,15
8	Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	5	12
9	Основные показатели учета и методика определения эффективности торговых площадей	5,15	12
10	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	5	9
11	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	5	9
12	Назначение, функции и классификация товарных складов	5	9

13	Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования	5	9
14	Принципы организации складских операций	5	9
15	Технико-экономические показатели работы складов	6	9
16	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	6	9
17	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания торговли с поставщиками	6	9
18	Организация товароснабжения розничной торговой сети	6	9
Всего:		**129,15**	**193,15**

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:

– письменные задания могут быть заменены устным ответом;

– при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;

– письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.

2) для глухих и слабослышащих:

– лекции оформляются в виде электронного документа;

– письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;

– зачет, экзамен проводятся в письменной форме на компьютере, возможно проведение их в форме тестирования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– зачет, экзамен проводятся в устной форме или выполняется в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения зачета, экзамена для обучающихся устанавливается с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Зачет, экзамен могут проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Технические средства могут быть предоставлены ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», а также могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:

– в печатной форме увеличенным шрифтом;

– в форме электронного документа;

– в форме аудиофайла

2) для глухих и слабослышащих:

– в печатной форме;

– в форме электронного документа.

3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
– в печатной форме;
– в форме электронного документа;
– в форме аудиофайла.

11. СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Система оценивания по дисциплине по очной (5 семестр), очно-заочной форме обучения (7 семестр)[1]

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- собеседование, устный, письменный опрос (темы 1-9)	1	18
- реферат (темы 9)	5	5
- доклад, сообщение (темы 3)	5	5
- тестирование (темы 3,6,8,9)	3	12
- разноуровневые задачи и задания (темы 2,3,4,5,6)	2	10
- контрольная работа (темы 2,5,8)	5	15
- расчетно-графическая работа (тема 6)	20	20
- текущий модульный контроль (темы 1,4,7)	5	15
Промежуточная аттестация	*зачет*	*100*
Итого за семестр	*100*	

Примечание. В соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Система оценивания по дисциплине по очной (6 семестр), очно-заочной форме обучения (8 семестр)[1]

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- собеседование, устный, письменный опрос (темы 10,12,13,16,17)	1	5
- реферат (тема 18)	5	5
- доклад, сообщение (тема 16)	5	5
- тестирование (темы 11,15,18)	3	9
- разноуровневые задачи и задания (темы 11,13,14,16)	2	6
- контрольная работа (темы 10,15,18)	5	15
- текущий модульный контроль (10,12,17)	5	15
Промежуточная аттестация	*экзамен*	*60*
Итого за семестр	*100*	

Примечание. В соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации (вопросы к зачету)

1. Ассортиментная политика торгового предприятия ее оптимизация и эффективность использования.
2. Виды и состояние розничной торговой сети в Донецком регионе.
3. Классификация и основные типы предприятий розничной торговли.
4. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
5. Методика определения уровня культуры обслуживания покупателей.
6. Методика расчета площадей функциональных помещений встроенных магазинов.
7. Методика расчета площадей функциональных помещений встроено-пристроенных магазинов.

8. Методика расчета площадей функциональных помещений отдельно стоящих магазинов.
9. Общие требования к проектированию и строительству торговых предприятий. Виды торговых зданий, их характеристика.
10. Организация приемки товаров по количеству и качеству.
11. Основные группы помещений магазина, их назначение и взаимосвязь.
12. Основные показатели, характеризующие количественный и качественный состав розничной торговой сети региона
13. Основные типы торговых центров.
14. Основные условия и принципы размещения магазинов в городах.
15. Основные условия формирования рыночных отношений.
16. Роль и функции торговли в сфере товарного обращения.
17. Современное состояние рынка потребительских товаров в Донецком регионе.
18. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
19. Специализация магазинов, тенденции её развития в условиях рыночных отношений.
20. Технологическая планировка торгового зала. Показатели эффективности использования площади торгового зала.
21. Типизация магазинов и ее использование в практике рационального построения торговой сети.
22. Торгово-технологическое оборудование магазинов.
23. Услуги, оказываемые покупателям в торговых предприятиях.
24. Факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.
25. Характеристика форм розничной продажи товаров. Социально-экономическая значимость самообслуживания в торговле.

Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации (вопросы к экзамену)

1. Базисные условия поставок товаров.
2. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения.
3. Методика и порядок составления оперативного плана поступления товаров.
4. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
5. Методика определения оптимального товарного запаса для склада.
6. Методика расчета основных (оперативных) помещений многоэтажных складов.
7. Методика расчета основных (оперативных) помещений одноэтажных складов.
8. Назначение и классификация товарных запасов.
9. Назначение и функции складов, их классификация.
10. Оперативное планирование оптовых закупок.
11. Оперативный контроль за ходом поступления товаров в торговое предприятие.
12. Определение периодичности и частоты завоза товаров в торговую сеть и их влияние на величину затрат в товародвижении.
13. Оптимизация уровня товарного запаса на основных стадиях товародвижения.
14. Организационные формы оптовых закупок товаров, их характеристика и условия использования.
15. Организация и технология отпуска товаров со склада.
16. Организация и технология поступления товаров в розничные торговые предприятия.
17. Организация приемки товаров по количеству и качеству.
18. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе
19. Основные источники поступления товаров в торговую сеть. Основные критерии и методика отбора поставщиков.
20. Основные показатели учета и эффективности использования товарных запасов.
21. Основные требования и формы товароснабжения розничной торговой сети.
22. Основные условия формирования рыночных отношений.
23. Особенности устройства специальных складов.
24. Планирование оптовых закупок, порядок составления плана поступления товаров.

25. Подъемно-транспортное оборудование складов, назначение и оптимизация выбора.
26. Показатели учета и эффективности использования товарных запасов.
27. Понятие хозяйственных связей торговли с поставщиками товаров.
28. Расчет фронта погрузочно-разгрузочных работ и определение параметров (длины и ширины) склада.
29. Ритмичность товароснабжения. Порядок определения коэффициента ритмичности поставки.
30. Роль и функции оптовой торговли в организации товародвижения.
31. Роль и функции торговли в сфере товарного обращения.
32. Современное состояние рынка потребительских товаров в Донецком регионе.
33. Содержание договоров на поставку товаров.
34. Содержание и виды тендеров в практике оптовых закупок.
35. Технико-экономические показатели работы складов.
36. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
37. Технологическое оборудование для хранения товаров.
38. Технология размещения, укладки и хранения товаров
39. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
40. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение, классификация и оптимизация.
41. Требования и основные стадии планирования процесса товароснабжения.
42. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
43. Хозяйственные связи торговли с поставщиками по закупке товаров
44. Централизованные и децентрализованные источники поступления товаров.
45. Методика определения объёмов поступления товаров. Расчёт оптимальной партии поставки товаров (модель Уилсона).

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Зачет

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									**Максимальная сумма баллов**
Смысловой модуль № 1			**Смысловой модуль № 2**			**Смысловой модуль № 3**			
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	100
7	9	12	9	9	27	7	10	10	

Примечание. Т1, Т2, ... Т9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Экзамен

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									**Максимальная сумма баллов**		
Смысловой модуль № 1		**Смысловой модуль № 2**				**Смысловой модуль № 3**			**Текущий контроль**	**Экзамен**	**Все виды учебной деятельности**
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	40	60	100
11	5	6	3	2	8	6	6	13			

Примечание. Т1, Т2, ... Т10 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
90-100	5 «отлично» / «зачтено»
75-89	4 «хорошо» / «зачтено»
60-74	3 «удовлетворительно» / «зачтено»
менее 60	2 «неудовлетворительно» / «не зачтено»

13. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Борщёв, В.Г. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебное пособие / В.Г. Борщёв, Е.В. Чернорез, Н.У. Кутлиахметов ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Факультет бизнеса, таможенного дела и экономической безопасности, Кафедра коммерческой деятельности и торгового бизнеса. — Санкт-Петербург : СПбГЭУ, 2025. — 119 с. — Интернет ресурсы свободного доступа. — URL: http://46.150.103.143:54041/megapro/Download/ToView/39392. — Режим доступа: Электронная библиотека ДОННУЭТ. — ISBN 978-5-7310-6661-7. — Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов ; под редакцией Л.П. Дашкова. — 2-е издание. — Москва : Дашков и К, 2020. — 286 с. — (Учебные издания для бакалавров). — 978-5-394-03907-2.

2. Брежнева В. М. Коммерческая деятельность : учебное пособие / В. М. Брежнева. — Курск : Курский институт кооперации, 2019. — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ. — Систем. требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Режим доступа: https://НЭБ eLibrary.ru - 16.12.2020. — Загл. с тит. экрана. — Учебное пособие из Интернета: https://НЭБ eLibrary.ru - 2019.

3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : рекомендовано ... в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки "Товароведение" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — 5-е издание. — Москва : Дашков и К, 2022. — 398 с. — (Учебные издания для бакалавров). — Текст : непосредственный. — ISBN 978-5-394-04877-7.

4. Локтев Э. М. Коммерческая деятельность : учебное пособие для студентов направлениям подготовки 38.03.01 Экономика, профиль: Маркетинг, Рекламный бизнес; 38.03.06 Торговое дело профиль: Электронная коммерция, 38.03.07 Товароведение, профиль : Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность, Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность, ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э. М. Локтев, Л. Г. Саркисян, Е. И. Манаенко ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), Государственная организация высшего профессионального образования "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского" (ГО ВПО "ДонНУЭТ") ; Кафедра маркетинга и коммерческого дела. — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ. — Систем. требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Загл. с тит. экрана.

5. Неверова Е. В. Коммерческая деятельность : учебное пособие / Е. В. Неверова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации (РФ), Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Хабаровский государственный университет экономики и права», Кафедра логистики и коммерции. — Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2020. — Локальная компьютерная сеть НБ ДОННУЭТ. — Системные требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Режим доступа: https://elibrary.ru-01.03.2022. — Загл. с тит. экрана. — Учебное пособие из Интернета- https://elibrary.ru-2020.

6. Синяева И.М. Маркетинг в коммерции : учебник / И.М. Синяева ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. — 6-е издание. — Москва : Дашков и К, 2021. — 134 с. — Библиография : с. 131-133.- Текст непосредственный. — ISBN 978-5-394-04449-6.

7. Чумаков А.И. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебное пособие / А.И. Чумаков, Е.А. Кипервар ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Омский государственный технический университет. — Омск : ОмГТУ, 2017. — 84 с. — Электронные издания ОмГТУ (по направлениям). — Режим доступа: для авторизированных пользователей. — ISBN 978-5-8149-2544-2. — Текст : электронный.

Учебно-методические издания:

1. Локтев Э. М. предприятий : конспект лекций по учебной дисциплине для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль Маркетинг, Рекламный бизнес, программа высшего профессионального образования - бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э. М. Локтев, Е. И. Манаенко ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), Государственная организация высшего профессионального образования "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского" (ГО ВПО "ДонНУЭТ") ; Кафедра маркетинга и коммерческого дела. — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ. — Систем. требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Загл. с тит. экрана.

2. Локтев Э. М. Организация, технология и проектирование предприятий : практикум по учебной дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.01Экономика, профиль: Маркетинг, Рекламный бизнес, ПВ ПО бакалавриат, очной, заочной форм обучения / Э. М. Локтев, Е. И. Манаенко, Л. Г. Саркисян ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра маркетинга и коммерческого дела ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), Государственная организация высшего профессионального образования "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского" (ГО ВПО "ДонНУЭТ") ; Кафедра маркетинга и коммерческого дела. — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ. — Системные требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Загл. с тит. экрана.

14. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: http://www.iprbookshop.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

2. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

3. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://seb.e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

4. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, cop. 1997–2022. – URL: https://polpred.com (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

5. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, cop. 2017. – URL: https://bookonlime.ru (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

6. Научная электронная библиотека elibrary.ru : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, cop. 2000–2022. – URL: https://elibrary.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

7. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

8. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: https://rusneb.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.

9. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: http://liber.rea.ru/login.php (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

10. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: http://library.fa.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

11. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

12. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – URL: http://elibrary.donnuet.ru:54041/megapro/Web (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

15. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Организация торговли на рынках» предполагает использование следующего материально-технического обеспечения: лекционная мультимедийная аудитория. Мультимедийная аудитория укомплектована мультимедийным проектором, проекционным экраном, ноутбуком. Преподаватель имеет возможность проводить лекции, лабораторные занятия, презентации, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения.

Дисциплина обеспечена необходимыми учебными пособиями и учебной литературой для освоения учебного курса.

16. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчество	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании
Манаенко Екатерина Игоревна	По основному месту работы	Должность - доцент, ученая степень – кандидат экономических наук, ученое звание отсутствует	Высшее, товароведение и коммерческая деятельность, товаровед-коммерсант, диплом кандидата наук КА №000511	1. Удостоверение о повышении квалификации №612400037522 от 29.09.2023г., «Организационно-методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки Экономика и управление», 36 часов, ФГБОУВО «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону; 2. Удостоверение о повышении квалификации №7781084 от 10.05.2023г. «Специалист организации заказчика. Сфера государственных закупок», 120 часов, ООО «РТС АКАДЕМИЯ», г. Москва; 3. Удостоверение о повышении квалификации №УПК 24 183114 от 05.11.2024г. «Психолого-педагогическое сопровождение процессов социокультурной

				адаптации в образовательной среде», 18 часов, Центр дополнительного образования «Горизонт» Института русского языка Российского университета дружбы народов имени Патриса Лулумбы, г. Москва; 4. Удостоверение о повышении квалификации №772422322708 от 21.04.2025г. «Современные подходы к укреплению общероссийской гражданской идентичности», 36 часов, Институт открытого образования и развития компетенций ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», г. Москва; 5. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728966 от 26.06.2025г. «Актуальные вопросы оценки объектов интеллектуальной собственности», 24 часа, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 6. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728925 от 06.06.2025г. «Оформление и экспертиза заявки на объекты интеллектуальной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки) по отраслевым направлениям», 48 часов, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 7. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728798 от 27.05.2025г. «Патентное право», 26 часов, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 8. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728886 от 30.05.2025г. «Патентный поиск», 26 часов, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 9. Удостоверение о повышении квалификации №ЭЭЭ 9925 от 21.11.2025г. «Стратегии интеграции иностранных студентов: от адаптации к участию в молодежной политике университетов», 20 часов, МГИМО МИД России, г. Москва; 10. Удостоверение о повышении квалификации №313900005235 от 17.11.2025г. «Управленческие компетенции в эпоху цифровой трансформации и глобального риска», 24 часа, ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород; 11. Свидетельство о повышении квалификации №1007-1040 от 31.03.2025г., «Способы решения типовых производственных задач в программном продукте AXELOT TMS X4»,16 часов, ООО «Акселот-Л».

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДВ.09.02 Организация торговли на рынках

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль: Рекламный бизнес

Трудоемкость дисциплины: 8 з.е.

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

знать: основные виды, классификацию, специализацию и типизацию розничной торговой сети; виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов; основные принципы формирования ассортимента товаров в магазине; основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине и их использования в практической деятельности предприятий; основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети; назначение и классификацию товарных запасов торговых предприятий; роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений; назначение, функции, классификацию, устройство и планирование товарных складов; структуру и особенности содержания хозяйственных связей с поставщиками товаров; маркетинговую политику распределения и организацию товародвижения; основные требования и формы товароснабжения;

уметь: организовывать операции торгово-технологического процесса магазина; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно- эпидемиологических требований к организациям розничной торговли анализировать маркетинговую среду предприятия; учитывая состояние экономического развития и специфику деятельности предприятия, обоснованно оценивать и выбирать наиболее эффективные типы магазинов и формы обслуживания населения; организовывать обеспечение торгового предприятия товарными ресурсами; осуществлять технологические операции по размещению, укладке и хранению товаров; анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к безопасности и качеству, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства; осуществлять организацию товароснабжения и продажи товаров предприятий оптовой и розничной торговли

владеть: методикой планировки функциональных помещений магазинов; принципами размещения магазинов в городах; технологическими операциями по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; анализом определения эффективности использования торговых площадей различных типов магазинов; навыками управления основными характеристиками товаров всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов; навыками управления товарными запасами и потоками; методиками определения потребности в складской площади и емкости складов; методиками отбора потенциальных поставщиков; контроля выполнения договорных обязательств; повышения эффективности торгово-закупочной деятельности; способами и методами организации товароснабжения розничной торговой сети; навыками управления основными характеристиками товаров всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов.

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-2$_{ПК-2}$ Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга

Смысловые модули и темы дисциплины:

Модуль 1. Организация и технология построения розничной торговой сети.

Смысловой модуль 1. Технология построения розничной торговой сети.

Тема 1. Виды и классификация розничной торговой сети.

Тема 2. Специализация и типизация розничной торговой сети.

Тема 3. Основные условия и принципы размещения магазинов в городах.

Смысловой модуль 2. Устройство и основы технологической планировки магазинов.

Тема 4. Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов.

Тема 5. Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь.

Тема 6. Основные принципы определения площадей функциональных помещений магазинов.

Смысловой модуль 3. Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.

Тема 7. Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине.

Тема 8. Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине.

Тема 9. Основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.

Модуль 2. Организация и технология оптовой торговли.

Смысловой модуль 1. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.

Тема 10. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация.

Тема 11. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами.

Смысловой модуль 2. Товарные склады в торговле. Устройство, оборудование и технологические основы проектирования складов.

Тема 12. Назначение, функции и классификация товарных складов.

Тема 13. Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования.

Тема 14. Принципы организации складских операций.

Тема 15. Технико-экономические показатели работы складов.

Смысловой модуль 3. **О**рганизация и технология товароснабжения розничной торговой сети.

Тема 16. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения.

Тема 17. Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания торговли с поставщиками.

Тема 18. Организация товароснабжения розничной торговой сети.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен

Разработчик:
Манаенко Е.И., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание) _____ (подпись)

Заведующий кафедрой
маркетинга и торгового дела

Рвачёва И.М., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание) _____ (подпись)