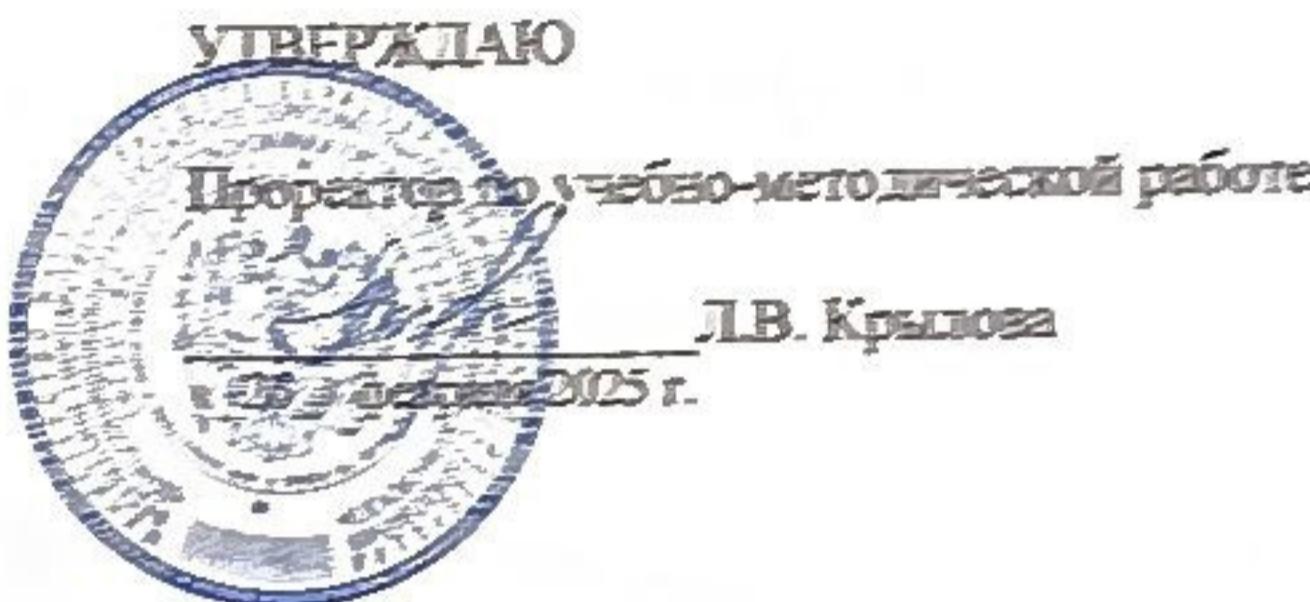


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ЛВ.07.02 СИСТЕМЫ ТЕХНОЛОГИЙ

Учреждение группы направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль Маркетинг

Факультет маркетинга и торгового дела

Форма обучения, курс:

очная форма обучения 3 курс

очно-заочная форма обучения 4 курс

Рабочая программа разработана для лиц с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Донецк
2025

Рабочая программа учебной дисциплины «Системы технологий» для обучающихся по направлению подготовки: 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2025 г. – для очной формы обучения;
 - в 2025 г. – для очно-заочной формы обучения.

*Разработчик: Казакова Е.Б., к.э.н., профессор, профессор кафедры маркетинга и
торгового дела*

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от « 25 » февраля 2025 года № 16

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела

(подпись)

И.М. Рвачева
(фамилия и инициалы)

СОГЛАСОВАНО:

Декан факультета маркетинга и торгового дела

(подпись)

Д. В. Махноносов
(фамилия и инициалы)

Дата « 25 » февраля 2025 года



ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от « 26 » февраля 2025 года № 7

Председатель

Л. В. Крылова

© Казакова Е.Б., 2025 год
© ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», 2025 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего профессионального образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 8	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.01 Экономика		
Модулей – 2 Смысовых модулей – 6 Общее количество часов – 288	Профиль Маркетинг	Год подготовки	
		3-й	4-й
		Семестр	
		5-й, 6-й	Зимняя Летняя сессии
		Лекции	
		64 час.	32 час.
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 2,9; самостоятельной работы обучающегося – 3,25	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		62 час.	30 час.
		Лабораторные занятия	
		___ час.	___ час.
		Самостоятельная работа	
		129,15 час.	192,15 час.
		Индивидуальные задания*:	
		6ТМК	6ТМК
		Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)	
		Зачет, экзамен	Зачет, экзамен

* для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/проект (КР/КП)

дляочно-заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/проект (КР/КП)

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 126:129,15

для очно-заочной формы обучения – 62:192,15

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной 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 учебной дисциплины:

обеспечение теоретической подготовки по организации, технологии и проектированию 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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.07.02 Системы технологий относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг.

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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

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

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-3пк-2 Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга

В результате изучения учебной 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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Модуль 1. Организация и технология построения розничной торговой сети.

Смысовой 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.

Смысовой 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.

Смысовой 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.

Смысовой 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.**Смысовой 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.**Смысовой модуль 3. Организация и технология товаровнабжения 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 товаровнабжения розничной торговой сети.**6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ 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	инд ⁴	СР ⁵		л	п	лаб	инд	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1. Организация и технологии построения розничной торговой сети												
Смысовой модуль 1. Технология построения розничной торговой сети												
Тема 1. Виды и классификация розничной торговой сети	16	4	4				8	11	2	2		7
Тема 2. Специализация и типизация розничной торговой сети	16	4	4				8	11	2	2		7
Тема 3. Основные условия и принципы размещения магазинов в городах	16	4	4				8	11	2	2		7
Итого по смысловому модулю 1	48	12	12				24	33	6	6		21
Смысовой модуль 2. Устройство и основы технологической планировки магазинов												
Тема 4. Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов	16	4	4				8	11	2	2		7
Тема 5. Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь	16	4	4				8	15	2	2		7
Тема 6. Основные принципы определения площадей функциональных помещений магазинов	16	4	4				8	13	2	2		7

Итого по смысловому модулю 2	48	12	12			24	39	6	6			27	
Смысловой модуль 3. Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей													
Тема 7. Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	16	4	2			10	14	2	1			11	
Тема 8. Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	16	2	2			12	13	1	2			10	
Тема 9. Основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети	14,15	2	2			10,15	14	1	1			12	
Итого по смысловому модулю 3	46,15	8	6			32,15	41	4	4			33	
Всего по смысловым модулям	142,15	32	30			80,15	113	16	16			81	
<i>Катт</i>	1,6	-	-	-	1,6	-	1,6					1,6	
<i>СРЭК</i>	-	-	-	-	-	-	-						
<i>КЭ</i>	-	-	-	-	-	-	2					2	
<i>Каттэк</i>	0,25	-	-	-	0,25	-	0,4					0,4	
<i>Контроль</i>							27					27	
Всего часов:	144	32	30	-	1,85	80,15	144	16	16			31	81
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	9	2	4			3	13	2	2			9	
Тема 2. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	9	2	4			3	13	2	2			9	
Итого по смысловому модулю 1	18	4	8			6	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	8	2	4			2	13	2	2			9	
Тема 4. Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования	9	2	4			3	13	2	2			9	
Тема 5. Принципы организации складских операций	9	2	4			3	13	2	2			9	

Тема 6. Технико-экономические показатели работы складов	9	2	4			3	13	2	2			9
Итого по смысловому модулю 2	35	8	16			11	52	8	8			36
Смысловой модуль 3. Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети												
Тема 7. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	9	2	4			3	14	2	2			10
Тема 8. Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания торговли с поставщиками	9	2	4			3	12	1	1			10
Тема 9. Организация товароснабжения розничной торговой сети	9	2	4			3	11	1	1			9
Итого по смысловому модулю 3	27	6	12			9	37	4	4			27
Всего по смысловым модулям	113	32	32			49	113	16	16			81
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	
Всего часов:	144	32	32		31	49	144	16	16	-	31	81

- Примечания: 1. л – лекции;
 2. п – практические (семинарские) занятия;
 3. лаб – лабораторные занятия;
 4. инд – индивидуальные занятия;
 5. СР – самостоятельная работа.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Виды и классификация розничной торговой сети	4	2
2	Специализация и типизация розничной торговой сети	4	2
3	Основные условия и принципы размещения магазинов в городах	4	2
4	Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов	4	2
5	Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь	4	4

6	Методика и порядок расчетов помещений отдельностоящих и встроенных магазинов	4	2
7	Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	2	2
8	Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	2	2
9	Основные показатели учета и методика определения эффективности торговых площадей	2	2
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	4	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	4	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 товаровнабжения 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	8	10
2	Специализация и типизация розничной торговой сети	8	10
3	Основные условия и принципы размещения магазинов в городах	8	10
4	Виды торговых зданий и основные требования к устройству магазинов	8	10

5	Функциональные помещения магазинов, их планировка и взаимосвязь	8	10
6	Методика и порядок расчетов помещений отдельностоящих и встроенных магазинов	8	8
7	Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	10	8
8	Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	12	8
9	Основные показатели учета и методика определения эффективности торговых площадей	10,15	
10	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	7	9
11	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	7	9
12	Назначение, функции и классификация товарных складов	7	9
13	Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования	7	9
14	Принципы организации складских операций	7	9
15	Технико-экономические показатели работы складов	7	9
16	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	7	10
17	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания торговли с поставщиками	7	10
18	Организация товаровнабжения розничной торговой сети	7	10
Всего:		129,15	193,15

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

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

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением.

2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

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

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в 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.
- 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.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Перечень типовых вопросов для оценивания знаний

1. Ассортиментная политика торгового предприятия ее оптимизация и эффективность использования.
2. Базисные условия поставок товаров.
3. Виды и состояние розничной торговой сети в Донецком регионе.
4. Классификация и основные типы предприятий розничной торговли.
5. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
6. Методика определения оптимального товарного запаса для склада.
7. Методика определения уровня культуры обслуживания покупателей.
8. Методика расчета основных (оперативных) помещений многоэтажных складов.
9. Методика расчета основных (оперативных) помещений одноэтажных складов.
10. Методика расчета площадей функциональных помещений встроенных магазинов.
11. Методика расчета площадей функциональных помещений встроено-пристроенных магазинов.
12. Методика расчета площадей функциональных помещений отдельностоящих магазинов.
13. Назначение и функции складов, их классификация.
14. Общие требования к проектированию и строительству торговых предприятий. Виды торговых зданий, их характеристика.
15. Определение периодичности и частоты завоза товаров в торговую сеть и их влияние на величину затрат в товародвижении.
16. Организационные формы оптовых закупок, их характеристика.
17. Организация и технология отпуска товаров со склада.
18. Организация приемки товаров по количеству и качеству.
19. Основные группы помещений магазина, их назначение и взаимосвязь.
20. Основные критерии и методика отбора потенциальных поставщиков.
21. Основные показатели, характеризующие количественный и качественный состав розничной торговой сети региона
22. Основные типы торговых центров.
23. Основные условия и принципы размещения магазинов в городах.
24. Основные условия формирования рыночных отношений.
25. Особенности устройства специальных складов.
26. Планирование оптовых закупок, порядок составления плана поступления товаров.

27. Подъемно-транспортное оборудование складов, назначение и оптимизация выбора.
28. Показатели учета и эффективности использования товарных запасов.
29. Порядок определения коэффициента ритмичности поставки.
30. Расчет фронта погрузочно-разгрузочных работ и определение параметров (длины и ширины) склада.
31. Ритмичность товаровснабжения. Порядок определения коэффициента ритмичности поставки.
32. Роль и функции оптовой торговли в организации товародвижения.
33. Роль и функции торговли в сфере товарного обращения.
34. Современное состояние рынка потребительских товаров в Донецком регионе.
35. Содержание договоров на поставку товаров.
36. Содержание и виды тендеров в практике оптовых закупок.
37. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
38. Специализация магазинов, тенденции её развития в условиях рыночных отношений.
39. Технико-экономические показатели работы складов.
40. Технологическая планировка торгового зала. Показатели эффективности использования площади торгового зала.
41. Технологическое оборудование для хранения товаров.
42. Типизация магазинов и ее использование в практике рационального построения торговой сети.
43. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение, классификация и оптимизация.
44. Торгово-технологическое оборудование магазинов.
45. Требования и основные стадии планирования процесса товаровснабжения.
46. Услуги, оказываемые покупателям в торговых предприятиях.
47. Факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.
48. Формы товаровснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
49. Характеристика форм розничной продажи товаров. Социально-экономическая значимость самообслуживания в торговле.
50. Хозяйственные связи торговли с поставщиками по закупке товаров.

12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.;
2. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2018. - Локал. компьютер. сеть НБ.
3. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес, ПВ ПО бакалавриат, оч.заоч. формы обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.

13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения*

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	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения*

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	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения*

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

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине по очно-заочной форме обучения*

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)	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

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации (вопросы к дифференцированному 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).

14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ *Зачет*

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов	
Смысlovой модуль № 1			Смысlovой модуль № 2			Смысlovой модуль № 3				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9		
7	9	12	9	9	27	7	10	10	100	

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Экзамен

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов		
Смысlovой модуль № 1		Смысlovой модуль № 2			Смысlovой модуль № 3			Текущий контроль	Экзамен	Все виды учебной деятельности	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	60	100
11	5	6	3	2	8	6	6	13			

Примечание. T1, T2, ... T10 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации

15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 348 с.

Дополнительная литература:

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 506с.

2. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : учебник / А. М. Гаджинский. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 324 с.

3. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник для бакалавров / О. Н. Гутникова ; под редакцией Л. П. Дашкова. — Москва : Дашков и К, 2022. — 256 с.

4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 400 с.

5. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2018 — 307 с.

6. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с.

7. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с.

8. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.

9. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т.1 : монография / Д. И. Валигурский, М. Н. Авдокушина, В. А. Алексунин [и др.] ; под редакцией Д. И. Валигурского. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 410 с.

16. Учебно-методические издания:

1. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.;

2. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2018. - Локал. компьютер. сеть НБ.

3. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес, ПВ ПО бакалавриат, оч.,заоч. формы обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.

16. 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, сор. 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, сор. 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, сор. 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, сор. 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, сор. 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 «Итесос»]. – 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
10. 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.
11. 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.
12. 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.
13. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donniet.education> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст : электронный.

17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» 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.

18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ 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
Казакова Елена Борисовна	По основному месту работы	Кандидат экономических наук, доцент	Высшее, Донецкий коммерческий институт, 1996г., «Маркетинг», специалист по маркетингу	1. Сертификат о повышении квалификации №0204 от 08.11.2019г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства. 3. Справка о прохождении стажировки б/н, 01.06.2021. Организация маркетинговой деятельности предприятия. Стажировка без отрыва 72ч. 21.04.2021 - 31.05.2021. ООО "Хайтек", г.Донецк.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДВ.09.02 Системы технологий

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль: Маркетинг, Рекламный бизнес

Трудоемкость учебной дисциплины: 252 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной 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 товаровснабжения;

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 товаровнабжения 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 площаади и емкости складов; методиками отбора потенциальных поставщиков; контроля выполнения договорных обязательств; повышения эффективности торгово-закупочной деятельности; способами и методами организации товаровнабжения 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
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<p>ИДК-1ук-10 Понимает базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социально-экономической политики и ее влияние на индивида</p> <p>ИДК-2ук-10 Применяет методы планирования для достижения текущих и долгосрочных экономических и финансовых целей, использует финансовые инструменты и методы экономических расчётов для обоснования и принятия хозяйственных решений в различных областях жизнедеятельности, управляет финансовыми ресурсами и контролирует собственные экономические риски</p> <p>ИДК-3ук-10 Обосновывает экономические решения по сферам жизнедеятельности.</p>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	<p>ИДК-3пк-2 Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики</p> <p>ИДК-3пк-2 Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга</p> <p>ИДК-3пк-2 Владеть навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организации</p>

Наименование смысловых модулей и тем учебной 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.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен

Разработчики:

Разработчики:

Казакова Е.Б., к.э.н., профессор. _____

Заведующий кафедрой

Рвачева И.М., к.э.н., доцент. _____