

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"  
Институт управления, экономики и финансов  
Центр заочного и дистанционного обучения



*подписано электронно-цифровой подписью*

## **Программа дисциплины**

**Управление оптовым и розничным бизнесом**

Направление подготовки: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Управление бизнесом

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2023

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
  - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
  - 4.2. Содержание дисциплины (модуля)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины (модуля) к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
13. Приложение №1. Фонд оценочных средств
14. Приложение №2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
15. Приложение №3. Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программу дисциплины разработал(а)(и): доцент, к.н. (доцент) Чумарина Г.Р. (кафедра общего менеджмента, Институт управления, экономики и финансов), GRChumarina@kpfu.ru

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО**

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль), должен обладать следующими компетенциями:

| Шифр компетенции | Расшифровка приобретаемой компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-4             | Способен представлять интересы организации во внешней среде на основе оценки воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, а также анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли |

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль):

Должен знать:

системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом в оптовом и розничном бизнесе

Должен уметь:

организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом

при реализации проектов, направленных на развитие организации оптового и розничного бизнеса

Должен владеть:

навыками организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом в оптовом и розничном бизнесе

**2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО**

Данная дисциплина (модуль) включена в раздел "Б1.В.ДВ.04.01 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.03.02 "Менеджмент (Управление бизнесом)" и относится к дисциплинам по выбору части ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений.

Осваивается на 5 курсе в 9 семестре.

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных(ые) единиц(ы) на 144 часа(ов).

Контактная работа - 38 часа(ов), в том числе лекции - 20 часа(ов), практические занятия - 18 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 106 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 0 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: зачет с оценкой в 9 семестре.

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

**4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)**

| N                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Разделы дисциплины / модуля                                           | Се-местр | Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах) |                    |                              |                           |                             |                           | Само-стоя-тель-ная ра-бота |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------|----------------------------------------------------------|--------------------|------------------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------------------|----------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                       |          | Лекции, всего                                            | Лекции в эл. форме | Практи-ческие занятия, всего | Практи-ческие в эл. форме | Лабора-торные работы, всего | Лабора-торные в эл. форме |                            |
| N                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Разделы дисциплины / модуля                                           | Се-местр | Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах) |                    |                              |                           |                             |                           | Само-стоя-тель-ная ра-бота |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                       |          | Лекции, всего                                            | Лекции в эл. форме | Практи-ческие занятия, всего | Практи-ческие в эл. форме | Лабора-торные работы, всего | Лабора-торные в эл. форме |                            |
| 1.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Тема 1. Концептуальные основы управления оптовым и розничным бизнесом | 9        | 2                                                        | 0                  | 4                            | 0                         | 0                           | 0                         | 16                         |
| 2.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Тема 2. Роль информации в управлении оптовым и розничным бизнесом     | 9        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                           | 0                         | 10                         |
| 3.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Тема 3. Функции и механизм управления оптовым и розничным бизнесом    | 9        | 4                                                        | 0                  | 4                            | 0                         | 0                           | 0                         | 20                         |
| 4.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Тема 4. Организационные основы оптового и розничного бизнеса          | 9        | 4                                                        | 0                  | 4                            | 0                         | 0                           | 0                         | 20                         |
| 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Тема 5. Менеджмент оптового предприятия торговли                      | 9        | 4                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                           | 0                         | 20                         |
| <b>4.2 Содержание дисциплины (модуля)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                       |          |                                                          |                    |                              |                           |                             |                           |                            |
| 6.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Тема 6. Менеджмент розничного предприятия торговли                    |          |                                                          |                    |                              | 0                         | 0                           | 0                         | 20                         |
| <p><b>Тема 1. Концептуальные основы управления оптовым и розничным бизнесом</b></p> <p>Роль торговли в формировании потребительского рынка. Функции оптового и розничного бизнеса на потребительском рынке товаров и услуг. Концептуальные основы оптовой и розничной торговли. Проблемы торгового обслуживания населения и современные направления их решения. Развитие среднего и малого бизнеса в новых экономических условиях и его роль в организации торгового обслуживания населения. Мировые тенденции в развитии оптовой и розничной торговли. Роль государства и органов местного самоуправления в регулировании торгового обслуживания населения.</p> |                                                                       |          |                                                          |                    |                              |                           |                             |                           | 106                        |

**Тема 2. Роль информации в управлении оптовым и розничным бизнесом**

Управление как способ преобразования информации. Классификация информации, ее виды и значение, назначение по уровням управления. Этапы получения управленческой информации. Коммуникационные процессы в управлении организацией. Препятствия информационному обмену в организациях. Особенности и совершенствование коммуникации в организациях торговли. Информационно-управляющие системы.

**Тема 3. Функции и механизм управления оптовым и розничным бизнесом**

Понятие, содержание, структура и процесс функций управления. Общие функции управления: планирование, организация и регулирование, мотивация, учет и контроль. Основные функции торгового менеджмента. Управление технологическими процессами. Управление процессом обслуживания покупателей. Управление персоналом торговли. Управление товарооборотом. Управление издержками обращения. Управление прибылью. Управление финансовым состоянием. Механизм торгового менеджмента и основные его элементы

**Тема 4. Организационные основы оптового и розничного бизнеса**

Эффективные формы функционирования торгового предприятия и его структурных единиц. Организационно-правовые формы предприятий. Формы организации торговли. Франчайзинг в торговле. Типы и форматы торговых предприятий. Сетевые структуры. Организационные структуры: виды, преимущества и недостатки, условия эффективного применения. Масштаб управляемости.

**Тема 5. Менеджмент оптового предприятия торговли**

Организационные формы оптовой торговли. Роль оптового предприятия, коммерческих посредников и организаторов оптового оборота; их взаимодействие на рынке оптовых услуг. Функции оптовых предприятий и их роль в организации товароснабжения розничной торговой сети. Оптовые торговые предприятия и принципы управления их деятельностью. Методы управления и оценка их эффективности. Виды коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг, принципы организации и управления их деятельностью. Организаторы оптового оборота и их роль в формировании хозяйственных связей на рынке товаров и услуг.

**Тема 6. Менеджмент розничного предприятия торговли**

Структура розничной торговой сети, ее роль и место в торговом обслуживании населения. Классификация розничной торговой сети. Интеграционные процессы в розничной торговле. Организационная структура розничных сетей. Современные направления развития розничной торговой сети. Оптимизация управленческих решений по размещению розничной торговой сети. Торговая политика и формирование конкурентоспособной ассортиментной модели. Управление товарными запасами в розничном торговом предприятии. Формирование эффективной системы товародвижения в розничной торговой организации. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса в розничных организациях. Управление торгово-технологическим процессом в предприятиях розничной торговли.

#### **5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6 апреля 2021 года №245)

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-99бин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Правила внутреннего распорядка федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Локальные нормативные акты Казанского (Приволжского) федерального университета

#### **6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)**

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) включает оценочные материалы, направленные на проверку освоения компетенций, в том числе знаний, умений и навыков. Фонд оценочных средств включает оценочные средства текущего контроля и оценочные средства промежуточной аттестации.

В фонде оценочных средств содержится следующая информация:

- соответствие компетенций планируемому результату обучения по дисциплине (модулю);
- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки по дисциплине (модулю);
- описание порядка применения и процедуры оценивания для каждого оценочного средства;
- критерии оценивания для каждого оценочного средства;
- содержание оценочных средств, включая требования, предъявляемые к действиям обучающихся, демонстрируемым результатам, задания различных типов.

Фонд оценочных средств по дисциплине находится в Приложении 1 к программе дисциплины (модулю).

#### **7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

Освоение дисциплины (модуля) предполагает изучение основной и дополнительной учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в одном из двух вариантов (либо в обоих из них):

- в электронном виде - через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями;
- в печатном виде - в Научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского. Обучающиеся получают учебную литературу на абонементе по читательским билетам в соответствии с правилами пользования Научной библиотекой.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе "Электронный университет". При использовании печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован ими из расчета не менее 0,5 экземпляра (для обучающихся по ФГОС 3++ - не менее 0,25 экземпляра) каждого из изданий основной литературы и не менее 0,25 экземпляра дополнительной литературы на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих данную дисциплину.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля), находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. Он подлежит обновлению при изменении условий договоров КФУ с правообладателями электронных изданий и при изменении комплектования фондов Научной библиотеки КФУ.

**8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

Менеджмент розничной торговли - [russian-consumer.ru](http://russian-consumer.ru)

Менеджмент: теория и практика - <http://infomanagement.ru>

Розничная торговля - <http://newsretail.ru>

**9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

| Вид работ              | Методические рекомендации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| лекции                 | Лекционный материал и указанные литературные источники по соответствующей теме необходимо изучить до посещения соответствующего лекционного занятия, так как лекция в аудитории предполагает раскрытие актуальных и проблемных вопросов рассматриваемой темы, а не содержания лекционного материала. Таким образом, для понимания того, что будет сказано на лекции, необходимо получить базовые знания по теме, которые содержатся в лекционном материале.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| практические занятия   | Практическое занятие по дисциплине является аудиторным занятием, в процессе которого преимущественно осуществляется реализация навыков решения задач в области управления ресурсами организации, а также контроль знаний, полученных студентом самостоятельно. В связи с этим такое занятие начинается либо с выполнения практического задания, либо с контрольной работы, которая может проводиться по: лекционному материалу темы, литературным источникам, указанным по данной теме заданиям для самостоятельной работы. В связи с этим подготовка к практическому занятию заключается в том, чтобы до практического занятия : изучить лекционный материал и указанные по теме литературные источники выполнить задания для самостоятельной работы.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| самостоятельная работа | Самостоятельная работа является одним из видов учебной деятельности обучающихся, способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня. Самостоятельная работа проводится с целью: <input type="checkbox"/> систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; <input type="checkbox"/> углубления и расширения теоретических знаний; <input type="checkbox"/> формирования умений использовать специальную литературу; <input type="checkbox"/> развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, ответственности и организованности; <input type="checkbox"/> формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации; <input type="checkbox"/> развития исследовательских умений. Основными видами аудиторной самостоятельной работы являются: <input type="checkbox"/> выполнение практических работ ; работа с литературой и другими источниками информации, в том числе электронными; <input type="checkbox"/> само- и взаимопроверка выполненных заданий; <input type="checkbox"/> решение проблемных и ситуационных задач. Для организации самостоятельной работы необходимы следующие условия: - готовность студентов к самостоятельному труду; - наличие и доступность необходимого учебно-методического и справочного материала; - консультационная помощь. Самостоятельная работа может проходить в компьютерном зале, библиотеке, дома. Самостоятельная работа тренирует волю, воспитывает работоспособность, внимание, дисциплину и т.д. |

| Вид работ       | Методические рекомендации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| зачет с оценкой | <p>Зачет с оценкой проводится в устной форме по билетам, содержащим два вопроса по изученной тематике и задание на проверку умений и навыков.<br/>                     Примерный перечень вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Современные тенденции развития оптового и розничного бизнеса.</li> <li>2. Концептуальные основы формирования инфраструктуры оптовой торговли в новых условиях.</li> <li>3. Государственное регулирование экономических отношений менеджмента: цели, задачи и методы.</li> <li>4. Административные методы регулирования развития торговли и их механизм.</li> <li>5. Экономические методы и механизм регулирования развития торговли</li> <li>6. Развитие интеграционных процессов во внутренней торговле РФ и их роль в формировании потребительского рынка.</li> <li>7. Развитие дистрибуции на отечественном товарном рынке.</li> <li>8. Роль и функции дилеров в каналах обращения.</li> <li>9. Построение оптовой торговой сети и роль ее функциональных структур в развитии хозяйственных связей.</li> <li>10. Применение современных информационных технологий в менеджменте торговой организации.</li> <li>11. Виды оптовых торговых организаций и их роль в товароснабжении потребителей.</li> <li>12. Роль и виды торговых посредников в формировании хозяйственных связей.</li> <li>13. Критерии выбора торгового посредника при решении вопросов продвижения товаров.</li> <li>14. Виды структур-организаторов оптового оборота и их роль на рынке оптовых услуг.</li> <li>15. Особенности формирования ассортимента оптового торгового предприятия и факторы, определяющие его структуру.</li> <li>16. Управление ассортиментом оптового торгового предприятия. Роль товарных запасов в управлении ассортиментом.</li> <li>17. Роль и задачи анализа и планирования при формировании ассортимента оптовой организации.</li> <li>18. Выбор каналов товародвижения с учетом особенностей региона: расселения, промышленного потенциала и географических условий.</li> <li>19. Управление закупкой и поставкой непродовольственных товаров с учетом особенностей клиентской базы.</li> <li>20. Управление закупкой и поставкой продовольственных товаров с учетом особенностей обслуживаемого контингента.</li> <li>21. Организационные формы и методы оптовой продажи товаров, их классификация, технология и эффективность.</li> <li>22. Управление процессом оптовой продажи товаров: методы и способы воздействия на участников актов купли-продажи.</li> <li>23. Развитие самообслуживания в оптовой торговле; отечественный и зарубежный опыт.</li> <li>24. Мировые тенденции в развитии складского хозяйства оптовых организаций, его техническом оснащении.</li> <li>25. Управление товароснабжением средних и малых розничных торговых предприятий.</li> <li>26. Роль складов в каналах товародвижения, их виды и функции.</li> <li>27. Проблемы управления развитием складской сети оптовой торговой организации с учетом особенностей зоны ее деятельности.</li> <li>28. Принципы планирования развития складского хозяйства оптовой торговой организации.</li> <li>29. Требования к организации технологического процесса на складах разного типа.</li> <li>30. Особенности управления организацией технологического процесса на общетоварных и специальных складах.</li> <li>31. Техничко-экономические показатели и методы оценки эффективности управленческих решений по развитию складского хозяйства оптовой торговой организации.</li> <li>32. Основные тенденции развития розничной торговли на современном этапе.</li> <li>33. Роль розничной торговой сети в обслуживании населения, ее функции и структура</li> <li>34. Факторы, определяющие выбор типов розничных торговых организаций и их размещения.</li> <li>35. Оценка местоположения розничных торговых предприятий на территории поселений</li> <li>36. Современные тенденции развития мелкорозничной сети.</li> <li>37. Интеграционные процессы в розничной торговле и их причины их обуславливающие.</li> <li>38. Торгово-технологические процессы в магазинах с учетом используемых методов продаж.</li> <li>39. Направление развития внемагазинных форм продажи товаров.</li> </ol> |

**10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в Приложении 3 к рабочей программе дисциплины (модуля).

### **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине (модулю) включает в себя следующие компоненты:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ.

Учебные аудитории для контактной работы с преподавателем, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья).

Компьютер и принтер для распечатки раздаточных материалов.

Мультимедийная аудитория.

### **12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 38.03.02 "Менеджмент" и профилю подготовки "Управление бизнесом".



*Приложение 2  
к рабочей программе дисциплины (модуля)  
Б1.В.ДВ.04.01 Управление оптовым и розничным бизнесом*

**Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

Направление подготовки: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Управление бизнесом

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2023

**Основная литература:**

1. Гоулман Д., Друкер П., Дэвенпорт Т. Управление бизнесом [Электронный ресурс] :- Москва- Альпина паблишер, 2016 - 213 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=252477> . (дата обращения 13.01.2023) - Режим доступа: по подписке
2. Иванов, Г. Г. Управление торговой организацией [Электронный ресурс] : Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - Москва : ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-8199-0535-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/375894> (дата обращения 13.01.2023) - Режим доступа: по подписке
3. Управление продажами [Электронный ресурс] : учебник / под общ. ред. проф. С.В. Земляк. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. - 300 с. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/754663> (дата обращения 13.01.2023) - Режим доступа: по подписке

**Дополнительная литература:**

1. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями [Электронный ресурс] : Учебное пособие / В.П. Чеглов. - Москва : Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2012. - 288 с. ISBN 978-5-9558-0232-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/256809> - (дата обращения 13.01.2023) - Режим доступа: по подписке
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс] : Учеб. пособие / ВЗФЭИ; Под ред. Н.А. Нагапетьянца. - М.: Вузовский учебник, 2007. - 272 с. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=124825> (дата обращения 13.01.2023) - Режим доступа: по подписке
3. Менеджмент оптовых организаций [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Л.А. Жигун. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 107 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (обложка) ISBN 978-5-16-005603-6 - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/309636> (дата обращения 13.01.2023) - Режим доступа: по подписке

*Приложение 3*  
*к рабочей программе дисциплины (модуля)*  
*Б1.В.ДВ.04.01 Управление оптовым и розничным бизнесом*

**Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Направление подготовки: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Управление бизнесом

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2023

Освоение дисциплины (модуля) предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows 7 Профессиональная или Windows XP (Volume License)

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365 или Microsoft Office Professional plus 2010

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC

Kaspersky Endpoint Security для Windows

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.