

УДК 658:339.37(075)  
ББК 65.291+65.42я73  
К42

Рецензенты:

*Р. Г. Смелик*, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Управление бизнесом и экономическая безопасность» ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского»;

*Т. В. Ивашкевич*, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Омского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

**Кипервар, Е. А.** Управление розничным торговым предприятием [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков ; Минобрнауки России, ОмГТУ. – Электрон. текст. дан. (1,09 Мб). – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2020. – 1 электрон. опт. диск. – Минимальные системные требования: процессор Intel Pentium 1,3 ГГц и выше; оперативная память 256 Мб и более; свободное место на жестком диске 260 Мб и более; операционная система Microsoft Windows XP/Vista/7/10; разрешение экрана 1024×768 и выше; акустическая система не требуется; дополнительные программные средства Adobe Acrobat Reader 5.0 и выше. – ISBN 978-5-8149-3137-5.

В пособии наряду с управленческими и экономическими аспектами раскрываются специальные вопросы трудовой деятельности торговых предприятий.

Адресовано студентам ОмГТУ, обучающимся по специальности 38.03.01 «Экономика», направленность «Экономика предприятия», может использоваться для углубленного изучения дисциплины «Управление торговым предприятием».

Редактор *О. В. Маер*

Компьютерная верстка *О. Г. Белименко*

*Для дизайна этикетки использованы материалы  
из открытых интернет-источников*

---

Сводный темплан 2020 г.  
Подписано к использованию 06.10.20.  
Объем 1,09 Мб.

© ОмГТУ, 2020

## ВВЕДЕНИЕ

Эффективное управление торговым предприятием сегодня является определяющим фактором работы компании на рынке. Как сделать магазин успешным? Очень просто. Надо правильно выбрать место расположения магазина, сформировать нужный для покупателя ассортимент товара, верно рассчитать торговую наценку на товар, найти нужный формат магазина, решить проблему хранения товара (сегодня многие магазины вообще не имеют складов), определить соотношение торговых и вспомогательных площадей, методы продаж, установить уровень сервиса и т. д. Все это необходимо сделать менеджерам торгового предприятия.

Сегодня российский рынок настолько динамичен, что все перечисленные выше факторы очень нестабильны. Любой самый современный сотовый телефон уже через полгода переходит в разряд ретро. Цена на него резко снижается. И так происходит во многих других группах и видах товаров. Поэтому на начальном этапе мало найти верное решение, нужно наладить систему отслеживания рынка и постоянно принимать тактические решения и даже, возможно, менять стратегию и политику всего бизнеса.

Нельзя ошибаться нигде, никогда, ни разу. Выбор правильных решений – обязанность менеджеров торговой компании. А это значит, что они должны много знать и уметь, чтобы обеспечить предприятию успешное функционирование и конкурентные преимущества. Поэтому эффективное управление торговым предприятием стало одним из приоритетов современной розничной торговли.