

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Гаскаев Сергей Валерьевич Должность: Ректор	МИНОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)	
Дата подписания: 26.06.2026 12:43:13 Уникальный программный ключ: 04c19ed8bfb98f3b6cb77a486b9a8788b8322737	Рабочая программа дисциплины "Организация и технология торговли" по направлению подготовки (специальности) 27.03.03 "Системный анализ и управление" направленности (профилю) Бизнес- моделирование и процессная аналитика ФГБОУ ВО «ЧелГУ»	стр. 1

## **Рабочая программа дисциплины (модуля)\***

Организация и технология торговли

Направление подготовки (специальность)

27.03.03 Системный анализ и управление

Направленность (профиль)

Бизнес-моделирование и процессная аналитика

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очно-заочная

Год(ы) набора 2026

\*Рабочая программа дисциплины (модуля) адаптирована для инклюзивного обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Челябинск 2026 г.



## Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)
4. Объем дисциплины (модуля)
5. Структура и содержание дисциплины (модуля)
6. Фонд оценочных средств
  - 6.1. Перечень видов оценочных средств
  - 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации
  - 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации
  - 6.4. Критерии оценивания
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
  - 7.1. Рекомендуемая литература
  - 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
  - 7.3. Перечень информационных технологий
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Специальные условия освоения дисциплины обучающимися с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья



### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина предусматривает изучение сущности розничной и оптовой торговли, позволяет ознакомиться с технологическими процессами в торговой организации, освоить необходимые компетенции по определению видов и типов торговых организаций, их соответствия ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: Б1.В.ДВ.02.02

#### 2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

- интеллектуальная зрелость, творческая активность, профессиональные интересы, осознание ценности образования как средства развития культуры личности; умение организовывать свою познавательную деятельность, способность участвовать в проектной деятельности, умение найти нужную информацию по заданной теме в источниках различного типа, критически оценивать достоверность информации, переводить её из одной знаковой системы в другую, владение основными видами публичных высказываний, способность использовать электронные средства обучения для поиска, обработки и систематизации информации.

Бережливое производство

Разработка управленческих решений

Статистика

Охрана труда

Управление процессами

Менеджмент

#### 2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

1 Теоретические основы товароведения и экспертизы

2 Ознакомительная практика

3 Управление качеством

4 Маркетинг в торговой деятельности

5 Менеджмент в торговой деятельности

6 Маркетинговые исследования

7 Товароведение групп товаров

8 Организация и управление коммерческой деятельностью

Маркетинговые исследования

Методы и средства измерения, испытаний и контроля

Бизнес-планирование

Производственная практика (технологическая (производственно-технологическая) практика 1)

Всеобщее управление качеством

Технология разработки стандартов и нормативной документации

### 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ПК-1: Способен определять и согласовывать требования к продукции (услугам), установленные потребителями, а также требования, не установленные потребителями, но необходимые для эксплуатации продукции (услуг)**

#### Знать:

Знает основные методы определения требований потребителей к продукции (услугам); основные методы квалитетического анализа продукции (услуг) при эксплуатации



**Уметь:**

Умеет применять методы определения требований потребителей к продукции (услугам); составлять техническую документацию для обеспечения требований потребителей к продукции (услугам)

**Владеть:**

Владеет навыками формирования номенклатуры требований к продукции (услугам), установленных потребителями; навыками формирования номенклатуры требований, не установленных потребителями, но необходимых для эксплуатации продукции (услуг); навыками согласования с потребителем общего реестра требований; навыками анализа требований к продукции (услугам) с целью их обеспечения в организации

**ПК-5: Способен осуществлять сбор и критический анализ информации о бизнес-процессах**

**Знать:**

Обладает знанием основных источников внутренней информации организации

**Уметь:**

Способен собрать информацию, используя действующие в организации системы планирования и отчетности

**Владеть:**

Владеет навыками обработки и анализа собранной информации и оформления результатов в соответствии с поставленной целью

**ПК-6: Способен определять цели, требования, границы, показатели, состав и последовательность операций бизнес-процесса или административного регламента**

**Знать:**

Знает основы теории и методологии процессного управления

**Уметь:**

Обладает знаниями о целях, границах, составе и последовательности операций, составляющих бизнес-процесс или административный регламент

**Владеть:**

Способен проанализировать показатели, результативность и эффективность бизнес-процесса

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	Знает основные методы определения требований потребителей к продукции (услугам); основные методы квалитетрического анализа продукции (услуг) при эксплуатации
3.1.2	Обладает знанием основных источников внутренней информации организации
3.1.3	Знает основы теории и методологии процессного управления
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	Умеет применять методы определения требований потребителей к продукции (услугам); составлять техническую документацию для обеспечения требований потребителей к продукции (услугам)
3.2.2	Способен собрать информацию, используя действующие в организации системы планирования и отчетности
3.2.3	Обладает знаниями о целях, границах, составе и последовательности операций, составляющих бизнес-процесс или административный регламент
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
3.3.1	Владеет навыками формирования номенклатуры требований к продукции (услугам), установленных потребителями; навыками формирования номенклатуры требований, не установленных потребителями, но необходимых для эксплуатации продукции (услуг); навыками согласования с потребителем общего реестра требований; навыками анализа требований к продукции (услугам) с целью их обеспечения в организации
3.3.2	Владеет навыками обработки и анализа собранной информации и оформления результатов в соответствии с поставленной целью
3.3.3	Способен проанализировать показатели, результативность и эффективность бизнес-процесса
3.3.4	Способен осуществлять контроль за соблюдением положений административного регламента



#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	4 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 144 в том числе : аудиторные занятия : 12 самостоятельная работа : 91,6 часов на контроль : 36 контактная работа: 16,4 ИКР: 4,4	Виды контроля в семестрах:  экзамены 5

#### 5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
	<b>Раздел 1. Раздел 1. Организация торговли: основы</b>			
1.1	Организация торговли: основы /Лек/	5	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.2	Организация торговли: основы /Пр/	5	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.3	Организация торговли: основы /Ср/	5	31,6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.4	Организация торговли: основы /ИКР/	5	2,4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
	<b>Раздел 2. Раздел 2. Организация оптовой торговли</b>			
2.1	Организация оптовой торговли /Лек/	5	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.2	Организация оптовой торговли /Пр/	5	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.3	Организация оптовой торговли /Ср/	5	30	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.4	Организация оптовой торговли /ИКР/	5	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
	<b>Раздел 3. Раздел 3. Организация розничной торговли</b>			
3.1	Организация розничной торговли /Лек/	5	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
3.2	Организация розничной торговли /Пр/	5	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
3.3	Организация розничной торговли /Ср/	5	30	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
3.4	Организация розничной торговли /ИКР/	5	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

#### 6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

##### 6.1. Перечень видов оценочных средств

1. Контрольные вопросы и задания
2. Тест
3. Творческое задание: Темы письменных работ
4. Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации

##### 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации

- Организационно-правовые формы торговых организаций:
1. Дайте определения основополагающих терминов: торговля, оптовая торговля, розничная торговля, технология торговли.
  2. Назовите основную цель торговли, задачи и функции.



3. Основные признаки предприятия в качестве юридического лица.
4. Основные особенности коммерческих и некоммерческих предприятий.
5. Чем отличаются полные товарищества от товарищества на вере.
6. Какие организации относятся к некоммерческим.
7. В чем отличие ООО от АО.
8. Дайте определение предприятию. Его признаки.
9. По каким признакам можно классифицировать все торговые предприятия.
10. Что означает частное предпринимательство.
11. Определение процесса товародвижения.
12. Какими факторами обуславливается необходимость товародвижения.
13. Какие факторы влияют на организацию процесса товародвижения.
14. Дайте определение звенности товародвижения.
15. Документы, регламентирующие порядок приемки товаров.
16. Основные элементы процесса приемки товаров.
17. Дайте характеристику основным и вспомогательным операциям торгово-технологического процесса.
18. Что такое завес тары.
19. Что такое упаковка и тара.
20. Какие функции выполняет тара в торгово-технологическом процессе.
21. Каким основным требованиям должна отвечать тара.
22. По каким признакам принято классифицировать тару.
23. Перечислите основные виды и типы тары.
24. Какие операции выполняются с тарой в процессе ее обращения.
25. В каких случаях тара подлежит возврату поставщику.
26. Какова роль упаковки в торгово-технологическом процессе товародвижения.
27. Каковы требования к упаковке в условиях рынка.
28. Какую роль играет транспорт в торговле.

#### Организация оптовой торговли:

1. Что представляет собой оптовая торговля и чем она отличается от розничной?
2. Какие факторы влияют на формирование оптовой торговли?
3. По каким признакам классифицируются оптовые предприятия?
4. Охарактеризуйте посреднические оптовые структуры.
5. Назовите организаторов оптового оборота.
6. Что является целями развития оптовой торговли?
7. Что следует понимать под процессом товародвижения?
8. Охарактеризуйте основные этапы технологического цикла товародвижения.
9. Какое значение имеет оптовая торговля в сфере обращения?
10. Какие функции выполняют оптовые предприятия в системе товароснабжения?
11. В чем заключаются основные задачи организаций оптовой торговли?
12. Какие существуют способы хранения товаров?
13. Какие операции относятся к складским?

#### Организация розничной торговой сети. Услуги розничной торговли.

1. В чем состоит сущность розничной торговли?
2. Характеристика розничных торговых предприятий по их видам и особенностям устройства.
3. Какие основные признаки по которым принято классифицировать розничные торговые предприятия?
4. Что такое специализация розничных торговых предприятий, по каким признакам она осуществляется?
5. Что такое типизация розничных торговых предприятий? Назовите основные признаки, определяющие тип розничного торгового предприятия.
6. Назовите основные факторы, оказывающие влияние на размещение сети розничных торговых предприятий в городах.
7. Дайте характеристику наиболее распространенных типов магазинов.
8. Какие формы продажи применяются в розничной торговле?
9. Какие услуги выполняют организации розничной торговли?

#### Товарные склады. Технология складских операций:

1. По каким признакам принято классифицировать товарные склады?
2. Какие требования должны учитываться при технологической планировке помещений для



хранения товаров на складе?

3. Назовите операции, выполняемые при поступлении товаров на склад.
4. Какие способы хранения и приемы укладки товаров применяются на складах?
5. Какие основные требования предъявляются к размещению товаров на складе?
6. Что понимают под режимом хранения товаров?
7. Назовите функции товарных складов.
8. В чем заключается преобразование производственного ассортимента в торговый на складах?
9. Какие бывают склады по размерам складской площади?
10. На какие виды можно классифицировать склады по их месту нахождению в процессе товародвижения?
11. Назовите основные виды складских зданий.
12. Какие требования предъявляются к высоте и этажности складов?
13. Назовите основные виды складских помещений и укажите их назначение.
14. Какие требования предъявляются к внутренней планировке складских помещений?

Технологические решения магазинов:

1. Основные требования, которым должны отвечать торговые здания и сооружения?
2. На какие группы подразделяются помещения, входящие в состав магазина?
3. Что входит в состав торговых помещений?
4. Что включает в себя площадь контрольно-кассового узла?
5. Перечислите возможные варианты планировки торгового зала магазина.
6. Какие санитарные требования должны выполняться работниками розничных торговых предприятий?

Организация и технология торгового обслуживания:

1. Что следует понимать под методом продажи товаров? Назовите наиболее распространенные методы продажи товаров и охарактеризуйте их.
2. Как организован процесс продажи товаров при самообслуживании?
3. Какое торговое оборудование применяется для ведения расчетно-кассовых операций в магазине?
4. В чем отличие продажи товаров по образцам от продажи с открытой выкладкой?
5. Каковы особенности продажи отдельных видов товаров?
6. Какие правила должны быть соблюдены при организации расчетов с покупателями в магазине?
7. Перечислите и кратко охарактеризуйте основные внемагазинные формы продажи товаров.
8. Какие требования предъявляются к обслуживающему персоналу?
9. Перечислите и кратко охарактеризуйте основные элементы продажи товаров.
10. Что такое эргономика?
11. Как оформляется фасад магазина?
12. Что такое интерьер магазина?

Правила торговли:

1. Кем и когда утверждены правила продажи отдельных видов продажи?
2. Каков порядок установления режима работы магазинов различных форм собственности?
3. Кем определяется ассортимент товаров, перечень услуг и методы обслуживания в магазине?
4. Какие требования предъявляются к продавцу?
5. При каком условии договор купли-продажи считается заключенным?
6. Каков порядок оказания услуг покупателю в магазине?
7. Какие права имеет покупатель, которому продан товар ненадлежащего качества?
8. Каков порядок обмена товара надлежащего качества?
9. Какова роль информации в торговой деятельности?
10. Какие специфические сведения должна содержать информация о продовольственных товарах?
11. В чем заключаются особенности продажи развесных товаров?
12. Каковы особенности продажи и основные правила продажи товаров дистанционным способом?
13. Особенности продажи различных групп товаров

Тест

1. В специализированных хлебных магазинах можно продавать:  
- сахар, макаронные изделия, чай  
- вкусовые товары



- галантерейные товары
- 2. Вид предприятия розничной торговли классифицируется по:
  - ассортименту реализуемых товаров
  - объему продаж
  - доступности для покупателей
- 3. Возврат денег покупателю при расторжении договора купли-продажи производится в течение
  - 10 дней
  - 20 дней
  - месяца
- 4. Выкладка гастрономических товаров в магазине производится на:
  - охлаждаемом оборудовании
  - стеллажах
  - в корзинах
- 5. Выписки из правил продажи товаров размещаются:
  - на стендах в отделах магазина
  - в кабинете руководителя
  - у кассы
- 6. Генетически измененными продуктами могут быть:
  - соя, картофель, кукуруза
  - молочная продукция
  - кондитерские изделия
- 7. Государственное регулирование цен на товары
  - не применяется
  - применяется на отдельные категории товаров
  - регулируются цены на все категории товаров
- 8. Грузоотправитель вкладывает в контейнер
  - счет-фактуру, сертификаты соответствия
  - договор купли-продажи
  - транспортные документы
- 9. Диетическое яйцо переводится в столовое по истечении \_\_ после снесения.
  - 7 дней
  - 10 дней
  - один месяц
- 10. Дискаунтный магазин — это магазин ...
  - самообслуживания
  - магазин традиционной торговли через прилавок
  - оптовый
- 11. Для золота установлена проба
  - 585-я
  - 925-я
  - 375-я
- 12. Для изучения формирующегося покупательского спроса используют:
  - выставки-продажи, потребительские конференции
  - исследования консалтинговых фирм
  - объемы продаж
- 13. Для сезонных товаров гарантийный срок исчисляется с:
  - момента наступления сезона
  - момента поступления товара в продажу
  - с момента реализации товара
- 14. Для сезонных товаров начало сезона определяют:
  - субъекты Российской Федерации
  - правительство Российской Федерации
  - руководство предприятия торговли
- 15. Для удовлетворения требования покупателя при заявлениях о недостатках товара необходимо предъявить продавцу
  - кассовый, товарный чек
  - только товар
  - все ответы верны
- 16. Емкость рынка продовольственных товаров определяется:
  - контингентом обслуживаемого населения, их доходами



- объемом реализованных товаров
- ассортиментом
- 17. Если товары от поставщика поступили без документов, необходимо
  - оформить акт приемки, товар принять на хранение
  - отправить его обратно
  - реализовать
- 18. За надлежащее качество и культуру обслуживания покупателей отвечает:
  - администратор торгового зала
  - руководство магазина
  - обслуживающий персонал
- 19. За реализацию недоброкачественных продуктов отвечает:
  - руководитель предприятия
  - администратор магазина
  - продавцы
- 20. За состояние техники безопасности в магазине отвечает:
  - руководитель предприятия
  - администратор магазина
  - продавцы
- 21. Замороженные овощи и плоды хранят при температуре минус 12°C
  - 3-5 дней
  - 7-10 дней
  - 20 дней
- 22. Именник-оттиск проставляется на драгоценных металлах
  - отечественного производства
  - иностранного производства
- 23. Йодированная соль переводится в обыкновенную по истечении \_\_\_\_\_ со дня выработки.
  - 6 месяцев
  - 12 месяцев
  - 24 месяца
- 24. К информационно-консультационным услугам относят:
  - проведение рекламных презентаций товаров
  - снабжение товаров информационными материалами о правилах использования
  - проведение выставок-продаж
- 25. К обслуживающему персоналу магазина отнесены:
  - заведующий отделом, кассир
  - продавцы
  - технический персонал
- 26. К повседневным относят следующие продукты:
  - хлеб и хлебобулочные изделия, молоко
  - колбасные изделия
  - ликеро-водочную продукцию
- 27. К стационарной торговой сети относят:
  - магазин
  - торговлю на вокзалах
  - рыночную торговлю
- 28. К технически сложным товарам относятся:
  - холодильники
  - косметические товары
  - галантерейные товары
- 29. К финансово-экономическим показателям деятельности предприятия относят:
  - рентабельность
  - выручку
  - объем затрат
- 30. Каждая позиция Общероссийского классификатора продукции содержит цифровой код
  - шестнадцатизначный
  - восемнадцатизначный
  - двадцатизначный
- 31. Контроль за соблюдением сроков годности товара в магазине осуществляет:
  - товаровед
  - администратор магазина



- директор
- 32. Копчености и колбасные изделия хранят в холодильной камере
  - в подвешенном состоянии
  - навалом на стеллаже
  - в корзинах в торговом зале
- 33. Критерий потребительского выбора зависит в основном от:
  - уровня цен на товары
  - ассортимента
  - популярности товара
- 34. На распределение площадей под отделы в торговом зале влияет:
  - рентабельность каждого отдела
  - популярность у покупателей
  - схема движения покупателей по торговому залу
- 35. Орган по сертификации выдает сертификат соответствия, если продукция отвечает требованиям
  - стандарта
  - договора купли-продажи
  - сертификатам качества производителя
- 36. Основная информация штрихового кода передается через
  - сочетание белых и черных линий
  - цифровую информацию под кодом
- 37. Основной тип предприятий в жилой зоне — ...
  - универсам
  - гипермаркет
  - специализированный магазин
- 38. Отношения между потребителем и продавцом регулирует закон РФ
  - «О защите прав потребителей»
  - Налоговое законодательство
  - Гражданский Кодекс РФ
- 39. Первые две (три) цифры штрихового кода обозначают:
  - страну происхождения товара
  - ассортиментную группу
  - вид транспортной доставки
- 40. Перечень услуг в магазине формируется в соответствии с:
  - ассортиментом товаров
  - решением руководства
  - пожеланиями покупателей
- 41. По истечении срока годности продукты:
  - изымаются из продажи
  - подлежат переоценке
  - возвращаются поставщику
- 42. Поставщик отгрузил некачественные товары — магазин
  - принимает товары на временное хранение
  - возвращает поставщику не принимая товар
- 43. Размер торговой надбавки на товары устанавливается:
  - магазином самостоятельно
  - регулируется государством

#### Темы письменных работ

Тема 1. Понятия, задачи, функции торговли. Регулирование сферы обращения.

Организационно-правовые формы торговых организаций:

1. Место и роль отрасли торговли в национальной экономике.
2. Факторы, влияющие на развитие отрасли торговли.
3. Что такое потребительский рынок и торговая услуга.
4. Что такое спрос и в чем заключается взаимосвязь спроса и предложения.
5. В чем состоит суть конкуренции. Стимулирует ли конкуренция инновационные процессы в торговле?

Тема 2. Основы построения процесса товародвижения. Технология товародвижения в розничной торговой сети.



1. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
  2. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения и их характеристика.
  3. Содержание процесса товародвижения. Организационно-коммерческая сторона процесса товародвижения и ее характеристика.
  4. Технологическая цепь процесса товародвижения и ее характеристика.
  5. Оптимизация торгово-технологических операций процесса товародвижения.
- Тема 4. Организация оптовой торговли:
1. Биржевая торговля.
  2. Торговля на аукционах.
  3. Выставочная торговля.
  4. Роль и сущность оптовой торговли в сфере товарного обращения.
  5. Необходимость и функции оптовой торговли в народном хозяйстве.
  6. Классификация, виды оптовых предприятий, их функции.
  7. Посреднические оптовые структуры как организаторы оптового товарооборота. Их функции и назначение.
  8. Организационная структура оптового предприятия.
- Тема 5. Организация розничной торговой сети. Услуги розничной торговли.
1. Услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании. Их характеристика.
  2. Характеристика информационно консультационных услуг розничной торговли.
  3. Услуги по созданию удобств покупателям.
  4. Требования предъявляемые к услугам торговли.
- Тема 6. Товарные склады. Технология складских операций:
1. Роль и функции складов в процессе товарного обращения.
  2. Классификация складов и характеристика их видов.
  3. Виды складских площадей и их внутренняя планировка.
  4. Особенности устройства и планировки специальных складов.
  5. Складской технологический процесс, его составные части и принципы рациональной организации.
  6. Организация количественной приемки товаров на складе.
  7. Организация приемки товаров по качеству, порядок оформления приемки товаров по качеству.
  8. Организация и технология размещения, укладки и хранения товаров.
  9. Технология отпуска товаров со склада и отправки покупателям.
  10. Организация работы залов товарных образцов.
- Тема 7. Технологические решения магазинов:
1. Современные тенденции технологического проектирования и дизайна розничного магазина.
  2. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
  3. Общие принципы подхода к разработке технологической планировки магазина.
  4. Основные схемы технологических планировок торгового зала магазина.
  5. Распределение торговых площадей.
- Тема 8. Организация и технология торгового обслуживания.
1. Понятия «потребитель», «продавец», «изготовитель», «недостаток товара», «существенный недостаток товара», «безопасность товара».
  2. Права потребителя при продаже ему товара продавцом.
  3. Права и обязанности изготовителя при продаже товара.
  4. Ответственность изготовителя при продаже товара.
  5. Ответственность продавца за нарушение прав потребителей.
  6. Порядок обжалования нарушений прав потребителя.

### 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

1. Основополагающие термины торговли. Цель, задачи, функции.
2. Торговые предприятия: понятие, задачи, функции, признаки, классификация.
3. Место и роль отрасли торговли в национальной экономике. Факторы, влияющие на развитие отрасли торговли.
4. Спрос и предложение. Взаимосвязь спроса и предложения. Суть конкуренции.
5. Регулирование сферы обращения.
6. Сущность товародвижения, факторы, оказывающие воздействие на него.
7. Документы, регламентирующие порядок приемки товаров.
8. Формы и звенность товародвижения, принципы его рациональности.
9. Основные элементы процесса приемки товаров.



10. Основные и вспомогательные операции торгово-технологического процесса.
11. Технология товародвижения в магазине.
12. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли.
13. Приемка товаров по количеству в магазине.
14. Приемка товаров по качеству в магазине.
15. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.
16. Классификация и характеристика основных видов и типов тары.
17. Организация оборота тары в торговле.
18. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств.
19. Требования к упаковке в условиях рынка.
20. Оптовая торговля: назначение, цели, виды.
21. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.
22. Услуги потовой торговли.
23. Факторы, влияющие на формирование оптовой торговли.
24. Посреднические оптовые структуры.
25. Способы хранения товаров и складские операции.
26. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
27. Организация продажи товаров, качество и культура обслуживания покупателей.
28. Понятие, состав и основы анализа издержек обращения.
29. Понятие товарооборота, его структуры и анализа
30. Обеспечение качества и безопасности товаров и услуг в торговле.
31. Роль и функции складов в процессе товарного обращения. Виды товарных складов.
32. Устройство и планировка товарных складов.
33. Складской технологический процесс и его составные части
34. Технология поступления и разгрузки товаров
35. Приемка товаров по количеству на склады.
36. Приемка товаров по качеству на склады.
37. Технология размещения, укладки и хранения товаров на склады.
38. Технология отпуска товаров со складов.
39. Организация труда и управление технологическими процессами на складах.
40. Виды торговых зданий и требования, предъявляемые к ним.
41. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
42. Планировка торгового зала.
43. Дизайн магазина.
44. Общетехническое оснащение магазина.
45. Санитарные правила торговых предприятий.
46. Торговое обслуживание покупателей.
47. Технология продажи товаров.
48. Основные элементы процесса продажи товаров.
49. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
50. Правила торговли: нормативная база.
51. Информационное обеспечение торговой деятельности.
52. требования к информации.
53. Средства кассовой информации.
54. Особенности продажи продовольственных товаров.
55. Особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных, меховых товаров и обу-ви.
56. Особенности продажи мебели.
57. Правила продажи товаров по образцам.
58. Дистанционный способ продажи товаров.
59. Контроль за выполнением правил торговли.

#### 6.4. Критерии оценивания

1. Текущая аттестация (работа в семестре) – максимальное количество - 60 баллов  
Студенты выполняют все виды учебной работы (включая самостоятельную) и отчитываются об их выполнении в сроки, установленные преподавателем.  
Преподаватель может начислять студенту дополнительные баллы за особые успехи в изучении дисциплины (доклады, участие в студенческих конференциях и т.п.)  
Доклады, презентации - до 5 баллов за каждый доклад /презентацию - еженедельно  
Разноуровневые задачи и задания - до 5 баллов - 1 раз в 2 недели



Доклад (с презентацией):

- 1) Соответствие текста доклада требованиям по структуре, объему, соответствию теме и отсутствию некорректных заимствований; наличие презентации к докладу, соответствующей теме и выполненной в удобной для восприятия форме; умение подать материал доклада в доступной и интересной для слушателя форме; умение аргументированно отвечать на вопросы по теме доклада - студент грамотно докладывает, в том числе при помощи презентации, о результатах проделанной работы, отвечает на все вопросы- 5 баллов.
- 2) Соответствие текста доклада требованиям по структуре, объему, имеются незначительные отступления от темы; наличие презентации к докладу, соответствующей теме и выполненной в удобной для восприятия форме; умение подать материал доклада в доступной форме; умение аргументированно отвечать на вопросы о результатах проделанной работы, отвечает на часть вопросов - 4 балла.
- 3) Несоответствие текста доклада требованиям по структуре, объему, соответствию теме и присутствуют некорректные заимствования; наличие презентации к докладу, с незначительными нарушениями; сложности в преподнесении материала; не отвечает на вопросы по презентации и о результатах проделанной работы – 3-2 балла.
- 4) Есть серьезные нарушения в логике изложения, неточности, доклад не соответствует теме, отсутствует презентация к докладу, студент не отвечает на вопросы – 0-1 баллов.

2. Итоговая аттестация (экзамен) – 40 баллов

Тест - 20 баллов; за собеседование- 20 баллов (каждый вопрос=10 баллам)

К экзамену допускаются студенты, выполнившие все задания, и набравшие не менее 40 баллов в семестре. Если по итогам работы в семестре студент набрал меньше 40 баллов, то допуск к экзамену остается на усмотрение преподавателя (экзаменатора) при условии выполнения всех предусмотренных программой видов работ.

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 7.1. Рекомендуемая литература

#### 7.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Памбухчиянц О. В.	Организация торговли: учебник ( <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=720276">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=720276</a> )	Москва : Дашков и К, 2025	ЭБС
Л1.2	Иванов Г.Г.	Организация торговли торговой деятельности: учебник ( <a href="https://book.ru/book/957559">https://book.ru/book/957559</a> )	Москва : КноРус, 2025	ЭБС

#### 7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.	Коммерция и технология торговли: учебник ( <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=431458">https://znanium.com/catalog/document?id=431458</a> )	Москва : Дашков и К, 2022	ЭБС
Л2.2	Иванов Г.Г.	Организация торговли (торговой деятельности): учебник ( <a href="https://book.ru/book/954497">https://book.ru/book/954497</a> )	Москва : КноРус, 2024	ЭБС

### 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	1. Электронный каталог научной библиотеки ЧелГУ [Электронный ресурс] : база данных / Челяб. гос. ун-т. – Челябинск, 1992 . 2. Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справочно-правовая система : база данных / Регион. центр правовой информ. Информправо. 3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU ( <a href="https://elibrary.ru/defaultx.asp?">https://elibrary.ru/defaultx.asp?</a> ) eLIBRARY.RU : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000 – . – URL: <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> . – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.
----	---

### 7.3 Перечень информационных технологий

#### 7.3.1 Программное обеспечение

OpenOffice

FIRA PRO (Лицензия ИЭОБиА)

Альта-Максимум (Лицензия ИЭОБиА)

ПО Kaspersky

#### 7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы



#### 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для успешного освоения дисциплины необходимы аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. Все указанные аудитории и помещения имеются в наличии в достаточном полном объеме ( в соответствии со стандартом).

Для реализации дисциплины используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Основное оборудование: учебная мебель, рабочие места, переносное автоматизированное рабочее место преподавателя (нетбук), стационарное демонстративное оборудование (телевизор с системой подключения к компьютеру), аппаратный комплекс для организации телеконференцсвязи, комплекс переносного проекционного оборудования (экран, проектор), доска ученическая.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно- наглядных пособий (в том числе, презентации, разработанные преподавателем и иные материалы, демонстрируемые им при помощи мультимедийного оборудования).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с подключением к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

В случае применения при обучении дисциплины электронного обучения, дистанционных образовательных технологий у преподавателя и студентов есть выход в личном кабинете ВУЗа и посредством системы MS Teams дистанционный формат связи является возможным.

#### 9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Дисциплина «Организация и технология торговли» относится к вариативной части профессионального цикла. Основными формами аудиторной нагрузки являются лекции и семинарские занятия. Ключевая цель лекции – не только донести до студента набор знаний, но и научить его находить нужную информацию. В рамках лекции преподаватель раскрывает основные теоретические положения изучаемой дисциплины, акцентируя внимание обучающихся на наиболее важных вопросах темы, давая студентам установку на овладение научной методологией (методами, способами, приемами), получении необходимых знаний и применения их на практике. Целью семинарского занятия является детальное изучение отдельных теоретических вопросов. В соответствии с этим семинарские занятия по дисциплине проводятся, как правило, после лекций. При показном методе преподаватель сам излагает отдельные теоретические вопросы, показывает существующие подходы или пути решения проблемы. Затем ставит перед студентами вопросы и добивается правильных ответов, указывает на ошибки, анализирует и оценивает ответы, подводит итоги по отработанному вопросу. При комбинированном методе студентам выдается задание на самостоятельную работу, отводится учебное время и по его истечении производится обсуждение результатов работы студентов, анализ и оценка качества усвоения учебного материала.

Каждый студент как очной, так и заочной форм обучения имеют доступ к материалам дисциплины, включающим в себя следующие составляющие:

- лекции в электронной и печатной форме;
- задачи и примеры решения задач в электронной и печатной форме;
- перечень тем исследования в электронной и печатной форме;
- набор презентационных материалов в электронной и печатной форме;
- учебники в библиотеке Института;
- научные публикации в библиотеке Института.

В случае применения при реализации дисциплины электронного обучения, дистанционных образовательных технологий общение обучающихся и преподавателя осуществляется в режиме реального времени (онлайн-лекции (вебинары), чаты, видео-конференции и др.) или отложенного времени (система дистанционного обучения Moodle, MS Office365, форумы, электронная почта и др.).

Большую часть времени обучающиеся самостоятельно работают с учебно-методическими материалами. Студенты имеют возможность консультироваться с преподавателем по всем вопросам, возникающим в ходе самостоятельной



работы посредством электронной почты, социальных сетей и т.п.  
Доступ обучающегося к учебным ресурсам в режиме отложенного времени, самостоятельной работы осуществляется через сеть Интернет в удобном для него месте, времени и темпе.  
При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение, дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.  
Реализация дисциплины с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО, ДОТ) осуществляется на основании «Положения о реализации основных и дополнительных образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Челябинский государственный университет», «Положения о порядке зачета обучающимися по основным профессиональным образовательным программам высшего образования в ФГБОУ ВО «ЧелГУ» результатов освоения в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практик, дополнительных образовательных программ» посредством электронной информационно-образовательной среды ФГБОУ ВО «ЧелГУ». В исключительных случаях (форс-мажор и т.п.) при реализации образовательной деятельности с применением ЭО, ДОТ могут применять компоненты, не входящие в перечень электронной информационно-образовательной среды.

#### **10. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМИСЯ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ И ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием специальных технических средств и информационных технологий, предоставляемых Ресурсным учебно-методическим центром по обучению инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ЧелГУ по запросу обучающегося (мобильные специальные технические средства для лиц с нарушениями зрения и с нарушением слуха, ассистивные информационные технологии).

При необходимости для обучающихся с нарушениями зрения на рабочих местах для проведения практических или лабораторных занятий устанавливается специальное программное обеспечение (программа речевой навигации, речевые синтезаторы, экранные лупы).

В учебные аудитории обеспечивается беспрепятственный доступ для обучающихся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья. В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, предусматривается соответствующее количество мест для обучающихся с учетом нарушений их здоровья.

Для освоения дисциплины инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется доступ к печатным источникам, имеющимся в научной библиотеке ЧелГУ, с помощью специальных технических средств; доступ с помощью специальных технических и программных средств к электронным источникам, представленным в форме электронного документа в фонде научной библиотеки ЧелГУ или электронно-библиотечных системах.

Учебно-методические материалы для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и особенностям восприятия информации.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья освоение дисциплины может быть частично или полностью осуществлено с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении промежуточной аттестации по дисциплине обучающимся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается по их заявлению предоставление в доступной форме в зависимости от их индивидуальных особенностей инструкции о порядке проведения промежуточной аттестации, оценочных средств и возможности ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, письменно шрифтом Брайля, с использованием услуг ассистента, устно).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование предоставленных ЧелГУ или собственных технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на задания, процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

