

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)  
**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ**

Направление и направленность (профиль)  
38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП  
2022

Форма обучения  
очно-заочная

Владивосток 2026

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Организация и технология торговли» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №963) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

*Локша А.В.*

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 20.05.2026 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

<b>ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ</b>	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000F9B12F
Владелец	Юрченко Н.А.

## 1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью освоения дисциплины «Организация и технология торговли» является:

- сформировать современные концепции ведения торговой деятельности с помощью совершенствования технологии, организации и проектирования предприятий.

- дать теоретические основы и практические навыки выбора, оценки и внедрение современных технологий;

- дать основы проектирования торговых предприятий.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- научить процессу выбора оптимального типа, вида торгового предприятия;

- научить комплексной оценке применяемым формам организации труда;

- научить принципам, нормам и методам проектирования коммерческих предприятий.

- умение принимать решения в меняющейся рыночной ситуации и аргументировать их.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результ тата	Формулировка результата	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	РД1	Знание	принципов формирования и методов управления ассортиментом товаров
			РД12	Навык	владения инструментариями обработки и анализа данных, при решении поставленных экономических и финансовых задач, методы анализа социально-экономических и финансовых показателей, процессов и явлений, тенденций их изменения, современные интеллектуальные информационно-аналитические системы, используемые при решении экономических задачи
			РД5	Умение	на основе описания экономических процессов и явлений построить эконометрическую модель с применением изучаемых теоретических моделей
	ОПК-4 : Способен предлагать экономически и	ОПК-4.2к : Выполняет экономическое и	РД10	Знание	математического аппарата, применяемого для построения теоретических

финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	финансовое обоснование профессиональных проектов			моделей, описывающих экономические явления и процессы макро- и микроуровня
		РД2	Умение	анализировать ассортимент товаров для разработки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента
		РД6	Навык	анализировать социально-экономические проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем с применением изучаемых теоретических моделей
	ОПК-4.3к : Рассчитывает экономические показатели деятельности предприятия и формулирует выводы	РД7	Знание	традиционных методов исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресурсного потенциала торговой организации, порядок и инструменты анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации и способы использования полученных сведений для принятия управленческих решений
		РД8	Умение	осуществлять сбор и классификацию релевантной информации для описания проблемы
		РД9	Навык	анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций и ведомств

В процессе освоения дисциплины решаются задачи воспитания гармонично развитой, патриотичной и социально ответственной личности на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Целевые ориентиры воспитания

Воспитательные задачи	Формирование ценностей	Целевые ориентиры
<b>Формирование гражданской позиции и патриотизма</b>		
Воспитание уважения к Конституции и законам Российской Федерации	Гражданственность Единство народов России	Доброжелательность и открытость Культурная идентичность
<b>Формирование духовно-нравственных ценностей</b>		

Воспитание нравственности, милосердия и сострадания	Приоритет духовного над материальным Высокие нравственные идеалы	Дисциплинированность Культурная идентичность
<b>Формирование научного мировоззрения и культуры мышления</b>		
Развитие познавательного интереса и стремления к знаниям	Служение Отечеству и ответственность за его судьбу Единство народов России	Осознание себя членом общества Культурная идентичность
<b>Формирование коммуникативных навыков и культуры общения</b>		
Воспитание культуры диалога и уважения к мнению других людей	Коллективизм Взаимопомощь и взаимоуважение	Доброжелательность и открытость Коммуникабельность

## 2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация и технология торговли» относится к обязательной части дисциплин Блока 1.

## 3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ОЗФО	Б1.Б	2	4	7	2	0	0	1	4	137	Э

## 4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

### 4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОЗФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОЗФО

№	Название темы	Код результата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	Вводная	РД4	0	1	0	21	Тест, собеседование

2	Специализация и типизация магазинов в розничной торговле	РД9, РД11	1	1	0	22	Тест, собеседование
3	Организация технологических процессов в магазине.	РД4, РД8, РД12	1	1	0	22	Тест, собеседование
4	Организация розничной продажи и обслуживания покупателей	РД5, РД11	1	2	0	22	Тест, собеседование
5	Организация труда на предприятиях розничной торговли	РД5, РД7, РД12	1	2	0	22	Тест, собеседование
6	Основы проектирования магазинов	РД6, РД8, РД9, РД10, РД11	0	1	0	22	Тест, собеседование
<b>Итого по таблице</b>			<b>4</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>131</b>	

#### 4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОЗФО

##### *Тема 1 Вводная.*

Содержание темы: Основные направления развития коммерческих предприятий. Состояние и особенности развития коммерческих предприятий в современный период. Основные направления развития коммерческих предприятий.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентация.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: изучение материала по заданной тематике и его критическое осмысление.

##### *Тема 2 Специализация и типизация магазинов в розничной торговле.*

Содержание темы: Розничная торговля сеть является важной составной частью материально - технической базы торговли. Состояние и размещение розничной торговой сети во многом определяют уровень обслуживания покупателей. В настоящее время состояние розничной торговой сети в стране характеризуется невысоким уровнем развития. Обеспеченность населения торговой площадью в России в несколько раз ниже по сравнению с экономически развитыми странами. Это затрудняет развитие конкурентных отношений в розничной торговле, снижает уровень обслуживания покупателей. Выделяют стационарную, передвижную и почтовую торговую сеть. Специализация и типизация магазинов имеют большое значение в рациональном построении и размещении розничной торговой сети, а это, в свою очередь, обеспечивает сокращение затрат времени покупателей, способствует росту товарооборота и прибыли предприятий торговли. В последние годы в экономически развитых странах существенно возрастает роль и значение крупных универсальных магазинов, торговых центров. . .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентация.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: изучение материала по заданной тематике и его критическое осмысление.

##### *Тема 3 Организация технологических процессов в магазине.*

Содержание темы: Технологический процесс представляет собой доведение товаров до конечных потребителей. Этот процесс осуществляется без участия покупателей. Здесь происходит обработка товарных потоков, начиная с поступления товаров в магазин и кончая полной подготовкой их к продаже и выкладке в торговом зале. Торговый процесс представляет собой непосредственное обслуживание покупателей. Торгово -

технологический процесс в магазине обусловлен уровнем развития производства потребительских товаров, состоянием торговли и её МТБ, степенью квалификации работников торговли, ростом благосостояния и культурного уровня населения. Эти факторы определяют динамичность торгово - технологического процесса. В магазинах различают три основные схемы технологического процесса: 1. Приёмка - торговый зал. 2. Приёмка - хранение - торговый зал. 3. Приёмка - хранение - подготовка к продаже - торговый зал. Выбор схемы осуществляется в зависимости от готовности поступающих в магазин товаров, способа их доставки, объёма их поступления, применяемых методов продажи. Технологический процесс должен способствовать современному научно - техническому уровню, экономии времени покупателей, обеспечению высокой производительности труда работников, сохранению потребительских свойств товаров, применению современных видов технологического оборудования. Технологический процесс тесно связан с планировкой магазина, составом его помещений. При планировке помещений необходимо соблюдать целый ряд требований. Неторговые помещения должны быть технологически связаны с торговыми. Основными схемами должны быть технологически связаны с торгового зала являются: линейная, боксовая, островная, выставочная и комбинированная. Для определения эффективности использования площади торгового зала принято использовать коэффициенты установочной и выставочной (экспозиционной) площади. Технологический процесс в магазине начинается с разгрузки транспортного средства и приёмки его по количеству и качеству. Приёмка производится в соответствии с нормативными актами, регламентирующими эти процессы. Организация хранения товаров в магазине. Специфике процесса хранения товаров в магазине. Соблюдение условий хранения различных товарных групп. Укладывание на хранение, систематический контроль состояния товаров. Соблюдение режима хранения. Борьба с потерями: естественная убыль, активируемые потери. Подготовка товаров к продаже. Общие и специфические операции. Устройство и оборудование помещений, предназначенных для подготовки товаров к продаже. Предварительная подготовка создаёт условия для более широкого внедрения прогрессивных методов торговли. Размещение товаров в торговом зале, требования. Принципы выкладки товаров. Организация продажи товаров. Социальное, экономическое и правовое содержание этого процесса продажи. Факторы, влияющие на качество торгового обслуживания населения. Показатели уровня культуры обслуживания покупателей. Техническая оснащённость магазинов. Современные виды-оборудования и тенденции их развития. Мебель для торговых залов. Торговый инвентарь. Торговое холодильное оборудование. Торговое измерительное оборудование. Контрольно-кассовое оборудование. . Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентация.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: поиск и сбор информации в различных источниках по заявленной проблеме и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований (в виде презентации, кейса, аналитического обзора, исследования).

#### *Тема 4 Организация розничной продажи и обслуживания покупателей.*

Содержание темы: Розничная продажа товаров и обслуживание покупателей в магазине являются основными элементами торгово - технологического процесса. Они оказывают существенное влияние на эффективность работы торгового предприятия. Организация продажи товаров и обслуживание покупателей зависят от размещения магазинов, особенности планировки размера торгового зала, контингента обслуживаемых покупателей, принадлежности магазина, ассортиментного профиля, технологического решения, формы расчёта покупателей за покупку, формы материальной ответственности и т.д. Элементы процесса розничной продажи. Формы розничной продажи товаров:

самообслуживание, по заказам, по образцам, с индивидуальным обслуживанием. Зарубежная практика форм розничной продажи товаров. Связь форм розничной продажи и элементов торгово-технологического процесса. Специфика организации торгового процесса с учётом форм розничной продажи товаров. Преимущества и недостатки различных форм розничной продажи товаров. Активные формы продажи товаров способствует более интенсивному вовлечению собственных ресурсов предприятия для получения прибыли и создания благоприятных условий для потребителей: продажа товаров в кредит, организация сезонной продажи товаров, сезонная уценка товаров, выставки - продажи, расширенные продажи, ярмарки, аукционы, комиссионная торговля. Дополнительные услуги при обслуживании покупателей. Оценка эффективности форм розничной продажи товаров. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентация.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: поиск и сбор информации в различных источниках по заявленной проблеме и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований (в виде презентации, кейса, аналитического обзора, исследования).

#### *Тема 5 Организация труда на предприятиях розничной торговли.*

Содержание темы: Характеристика и особенности труда в магазине. В торговле продолжается процесс производства (транспортирование, фасовка, упаковка), и происходит обслуживание процесса купли - продажи. Основные направления организации труда в магазине. Формы разделения и кооперации труда. Организация и обслуживание рабочих мест. Рационализация приёмов и методов труда отдельных категорий работников. Расширение сферы нормирования труда. Создание необходимых условий труда. Методы исследования трудовых процессов: фотография, хронометраж, моментные наблюдения. Выбор метода зависит от повторяемости, массовости и сложности изучаемых операций торгово -технологического процесса в розничной торговле. Производительность и эффективность труда работников розничной торговли. Факторы, оказывающие влияние на уровень эффективности труда. Организация материальной ответственности. Формы материальной ответственности . Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии:. Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентация.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: поиск и сбор информации в различных источниках по заявленной проблеме и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований (в виде презентации, кейса, аналитического обзора, исследования).

#### *Тема 6 Основы проектирования магазинов.*

Содержание темы: Проектирование торговых предприятий: разработка комплекса технической и конструкторской документации, содержащей технико -экономическое обоснование, расчёты, чертежи, схемы пояснительные записки и др. необходимые для строительства или реконструкции предприятий, зданий, сооружений. Требования к проектированию. Нормы проектирования, порядок разработки и согласования проектов магазинов и складов. Характерные особенности проектирования предприятий розничной торговли. Требования при проектировании складских предприятий. Технико -экономические расчёты при проектировании предприятий, базовые показатели для магазина и для склада. . Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии:. Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентация.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: поиск и сбор информации в различных источниках по заявленной проблеме и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований (в виде презентации, кейса, аналитического обзора, исследования).

## **5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)**

### **5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы**

Для организации различных форм самостоятельной работы по дисциплине необходимо:

- Изучение материала по заданной тематике и его критическое осмысление.
- Поиск и сбор информации в различных источниках по заявленной проблеме и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований (в виде презентации, кейса, аналитического обзора, исследования).
- Презентация результатов своего исследования на практическом занятии с ответами на вопросы, дискуссией, рецензированием магистрантами работ друг друга.

Исследовательский проект по дисциплине должен оформляться в соответствии со стандартными требованиями вуза в отношении оформления этого вида работ. В его структуре должны быть представлены: аннотация, введение, содержательная часть, заключение и список использованной литературы, на которые в обязательном порядке должны быть приведены ссылки в тексте проекта. Во введении должны быть указаны цель и основные задачи исследования по выбранному направлению исследования.

При оценке проекта учитывается степень самостоятельности бакалавра в его подготовке, индивидуальное творчество и оригинальность при разработке избранной темы, уровень защиты выполненного исследования, а также рецензии других студентов на выполненный исследовательский проект.

#### **Темы исследовательских проектов бакалавров:**

1. Универсальные магазины, их роль в обслуживании покупателей.
2. Формат «Магазин у дома».
3. Торговые центры, торговые комплексы, торговые дома, их виды и пути развития.
4. История создания и стратегии крупнейших транснациональных компаний:
5. Wal-Mart Stores, Inc
6. Carrefour
7. IKEA,
8. Marks & Spencer
9. Metro AG,
10. Auchan
11. Привлекательность розничной торговли для инвестиций
12. Этапы и перспективы развития внемагазинной торговли.
13. Форматы магазинов в г. Владивостоке.
14. Проблемы развития и размещения розничной торговли.
15. Современное оборудование магазинов.
16. Управление трудовым процессом в магазине и на складе.
17. Роль тары и упаковку в магазинах самообслуживания.

Литературные источники, а также законодательные акты в рамках данной дисциплины являются дополнительным способом получения знаний по дисциплине. Главным их назначением является расширение информационного поля, по сравнению с тем объемом знаний, который включен в лекционный курс и раздаточные материалы, подготовленные ведущим преподавателем. Кроме того, обращение к литературным источникам позволяет получить представление об альтернативных взглядах на коммерческие процессы и явления.

В процессе подготовки к выполнению самостоятельной работы, а также к промежуточной аттестации при работе с литературой необходимо пользоваться следующими правилами.

Обращаться, прежде всего, к тем источникам информации, которые вынесены в основной список литературы. В книгах, отнесенных к основному списку литературы, в большей или меньшей степени, присутствует информация по всем основным темам дисциплины. Все они написаны в соответствии с требованиями высшей подготовки специалистов и соответствуют по уровню информации хорошему профессиональному знанию предмета дисциплины.

В список дополнительной литературы включены источники, тематика которых не полностью соответствует программе дисциплины, а также те книги и статьи, которые содержат подробную информацию по отдельным направлениям знаний данного курса. Обращаться к этим источникам следует в том случае, если материалы лекций и основной литературы являются недостаточными для полного раскрытия темы, либо в том случае, если студенту необходимо рассмотреть отдельные темы курса более фундаментально. Такая необходимость может возникнуть в связи с выполнением самостоятельной работы, подготовки к практическим занятиям или другими учебными целями.

Выбирать из предложенного списка необходимо только те литературные источники, которые рекомендованы по данной теме. Тематический список литературы представлен в конце презентации по каждой теме. В списке источников по темам следует выбирать те, которые предшествуют остальным, поскольку порядок литературных источников определяет их значимость для раскрытия темы.

Основное внимание при подготовке к выполнению самостоятельной работы и промежуточной аттестации следует уделять определениям тех понятий, которые характеризуют данную область знаний. Кроме рекомендуемой литературы можно самостоятельно подобрать дополнительные литературные источники (статьи, монографии и т.д.), раскрывающие вопросы по теме задания.

При работе с учебной литературой, методическими пособиями и другими источниками информации в процессе подготовки к аудиторным занятиям и к зачету бакалавры должны воспользоваться следующим списком контрольных вопросов.

1. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения.
3. Научно-технический процесс в торговле.
4. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
5. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
6. Назначение и функции товарных складов, их классификация.
7. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
8. Виды складских помещений и их планировка.
9. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
10. Оборудование для хранения товаров
11. Подъемно-транспортное оборудование
12. Весоизмерительное и фасовочное оборудование

13. Складской технологический процесс и принципы его организации
14. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров
15. Технология размещения, укладки и хранения товаров.
16. Организация и технология отпуска товаров со склада
17. Техничко-экономические показатели работы складов
18. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.
19. Структура аппарата склада и функции его работников
20. Организация труда складских работников
21. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе
22. Классификация и характеристика основных видов тары.
23. Унификация, стандартизация и качество тары
24. Организация тарного хозяйства в торговле
25. Роль транспорта в торговле и характеристик основных транспортных средств
26. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом.
27. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом
28. Организация перевозок товаров водным и воздушным транспортом.
29. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения
30. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть
31. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия
32. Классификация и функции розничных торговых предприятий
33. Специализация и типизация магазинов
34. Основные принципы размещения розничной торговой сети
35. Основные требования к устройству и планировке магазинов.
36. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
37. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
38. Санитарно-технические устройства магазина
39. Мебель для торговых залов магазина
40. Торговый инвентарь
41. Торговое холодильное оборудование
42. Торговое измерительное оборудование
43. Контрольно-кассовое оборудование.
44. Выбор торгового оборудования для оснащения магазинов
45. Фирменный стиль и интерьер магазина
46. Рекламно-информационное оформление магазина
47. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
48. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине
49. Размещение и выкладка товаров в торговом зале
50. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже
51. Организация и технология розничной продажи товаров
52. Услуги, оказываемые покупателям
53. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей
54. Защита прав потребителей
55. Организация государственного контроля в торговле
56. Правила продажи отдельных видов товаров
57. Правила продажи алкогольной продукции
58. Правила работы предприятий розничной торговли
59. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин
60. Санитарные правила торговых предприятий
61. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит

62. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами
63. Правила продажи товаров по образцам
64. Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине
65. Организация труда работников магазина
66. Режим работы и условия труда в магазине
67. Организация материальной ответственности в магазине
68. Принципы и нормы проектирования предприятий торговли
69. Организация строительного проектирования
70. Особенности типового проектирования предприятий торговли
71. Организация строительства предприятий торговли
72. Реконструкция и ремонт предприятий торговли

## **5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

## **6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

## **7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

### **7.1 Основная литература**

1. Грушинский, С. В. Поведение потребителей в системе маркетинга : учебное пособие / С. В. Грушинский, Е. М. Ершов, Н. Е. Коклева. — Санкт-Петербург : ПГУПС, 2023. — 48 с. — ISBN 978-5-7641-1897-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/394037> (дата обращения: 25.05.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля : учебное пособие / Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, С. С. Шипилова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 96 с. — (Высшее образование).

- ISBN 978-5-8199-0554-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1844300> (Дата обращения - 16.05.2025)

## **7.2 *Дополнительная литература***

1. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-021352-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2196781> (дата обращения: 31.05.2026)

2. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 148 с. - ISBN 978-5-394-05462-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083263> (Дата обращения - 05.09.2025)

3. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 7е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 266 с. - ISBN 978-5-394-05272-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083266> (Дата обращения - 05.09.2025)

4. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К°, 2024. — 150 с. : ил., табл., схем. — (Учебные издания для вузов). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710146> (дата обращения: 20.05.2026). — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-394-05571-3. — Текст : электронный.

## **7.3 *Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):***

1. 2. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>

2. Информационно-правовой портал Гарант – <http://www.garant.ru/>

3. СПС КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru/>

4. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"

5. Электронно-библиотечная система "ЛАНЬ"

6. Электронно-библиотечная система "УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН"

7. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>

8. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>

## **8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

### Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор
- Доска аудиторная ДА-8МЦ
- Экран настенный рулонный

### Программное обеспечение:

- Microsoft Office 2010 Standart

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств  
для проведения текущего контроля  
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ**

Направление и направленность (профиль)  
38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП  
2022

Форма обучения  
очно-заочная

Владивосток 2026

## 1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.2к : Анализирует организацию торговых-технологических процессов предприятия
	ОПК-4 : Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.2к : Выполняет экономическое и финансовое обоснование профессиональных проектов
		ОПК-4.3к : Рассчитывает экономические показатели деятельности предприятия и формулирует выводы

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

## 2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

**Компетенция ОПК-4 «Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности»**

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код	Тип	Результат	
ОПК-4.2к : Выполняет экономическое и финансовое обоснование профессиональных проектов	РД 2	Умение	анализировать ассортимент товаров для разработки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента	Самостоятельность решения поставленных задач
	РД 6	Навык	анализировать социально-экономические проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем с применением изучаемых теоретических моделей	Самостоятельность решения поставленных задач
	РД 10	Знание	математического аппарата, применяемого для построения теоретических моделей, описывающих экономические явления и процессы макро- и микроуровня	Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии
ОПК-4.3к : Рассчитывает экономические показатели деятельности	РД 7	Знание	традиционных методов исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресу	Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректн

льности предприятия и формулирует выводы			рсного потенциала торговой организации, порядок и инструменты анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации и способы использования полученных сведений для принятия управленческих решений	ость использования соответствующей терминологии
	РД 8	Умение	осуществлять сбор и классификацию релевантной информации для описания проблемы	Самостоятельность решения поставленных задач
	РД 9	Навык	анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций и ведомств	Самостоятельность решения поставленных задач

**Компетенция ОПК-3 «Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов»**

Таблица 2.2 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код	Тип	Результат	
ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	РД 1	Знание	принципов формирования и методов управления ассортиментом товаров	Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии
	РД 5	Умение	на основе описания экономических процессов и явлений построить эконометрическую модель с применением изучаемых теоретических моделей	Самостоятельность решения поставленных задач
	РД 12	Навык	владения инструментариями обработки и анализа данных, при решении поставленных экономических и финансовых задач, методы анализа социально-экономических и финансовых показателей, процессов и явлений, тенденций их изменения, современные интеллектуальные информационно-аналитические системы, используемые при решении экономических задач	Самостоятельность решения поставленных задач

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

### 3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС				
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация			
Очно-заочная форма обучения						
РД4	Знание : основных текущих процессов, происходящих в мировой и отечественной экономике	1.1. Вводная	Собеседование	Зачёт в форме теста		
			Собеседование	Список вопросов		
			Тест	Зачёт в форме теста		
			Тест	Список вопросов		
		1.3. Организация технологических процессов в магазине.	Собеседование	Зачёт в форме теста		
			Собеседование	Список вопросов		
			Тест	Зачёт в форме теста		
			Тест	Список вопросов		
РД5	Умение : на основе описания экономических процессов и явлений построить эконометрическую модель с применением и изучаемых теоретических моделей	1.4. Организация розничной продажи и обслуживания покупателей	Анализ и разбор конкретных ситуаций	Зачёт в форме теста		
			Анализ и разбор конкретных ситуаций	Список вопросов		
		1.5. Организация труда на предприятиях розничной торговли	Анализ и разбор конкретных ситуаций	Зачёт в форме теста		
			Анализ и разбор конкретных ситуаций	Список вопросов		
		РД6	Навык : анализировать социально-экономические проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем с применением и изучаемых теоретических моделей	1.6. Основы проектирования магазинов	Дискуссия	Зачёт в форме теста
					Дискуссия	Список вопросов
Реферат	Зачёт в форме теста					
Реферат	Список вопросов					
Эссе	Зачёт в форме теста					
Эссе	Список вопросов					
РД7	Знание : традиционных методов исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресурсного потенциала торго	1.5. Организация труда на предприятиях розничной торговли	Собеседование	Зачёт в форме теста		
			Собеседование	Список вопросов		

	овой организации, порядок и инструменты анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации и способы использования полученных сведений для принятия управленческих решений		Тест	Зачёт в форме теста
			Тест	Список вопросов
РД8	Умение : осуществлять сбор и классификацию релевантной информации для описания проблемы	1.3. Организация технологических процессов в магазине.	Анализ и разбор конкретных ситуаций	Зачёт в форме теста
			Анализ и разбор конкретных ситуаций	Список вопросов
		1.6. Основы проектирования магазинов	Анализ и разбор конкретных ситуаций	Зачёт в форме теста
			Анализ и разбор конкретных ситуаций	Список вопросов
РД9	Навык : анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций и ведомств	1.2. Специализация и типизация магазинов в розничной торговле	Дискуссия	Зачёт в форме теста
			Дискуссия	Список вопросов
			Реферат	Зачёт в форме теста
			Реферат	Список вопросов
			Эссе	Зачёт в форме теста
			Эссе	Список вопросов
		1.6. Основы проектирования магазинов	Дискуссия	Зачёт в форме теста
			Дискуссия	Список вопросов
			Реферат	Зачёт в форме теста
			Реферат	Список вопросов
			Эссе	Зачёт в форме теста
			Эссе	Список вопросов
РД10	Знание : математического аппарата, применяемого для построения теоретических моделей, описывающих экономические явления и процессы макро- и микроуровня	1.6. Основы проектирования магазинов	Собеседование	Зачёт в форме теста
			Собеседование	Список вопросов
			Тест	Зачёт в форме теста
			Тест	Список вопросов





- 3) От применяемых методов продажи товаров
- 4) От всех вышеперечисленных факторов
4. Укажите, какие операции относятся к дополнительным услугам
  - 1) Доставка товара на дом, консультация косметолога
  - 2) Предложение товара, расчет с покупателем
  - 3) Хранение товара, перемещение в торговый зал
  - 4) Разгрузка транспорта, доставка товара в зону приемки
5. Какие виды работ не включены в технологический процесс?
  - 1) Приемка, хранение
  - 2) Подготовка к продаже
  - 3) Реклама
  - 4) Обслуживание покупателей
6. Какие этапы включает торгово-технологический процесс?
  - 1) Операции с товарами до предложения покупателям, операции непосредственного обслуживания покупателя, дополнительные услуги
  - 2) Операции с товарами до предложения покупателям, операции непосредственного обслуживания покупателей
  - 3) Операции непосредственного обслуживания покупателей, дополнительные услуги
  - 4) Операции с товарами до предложения покупателям, дополнительные услуги
7. Укажите, какие операции не являются операциями непосредственного обслуживания покупателей:
  - 1) Встреча покупателя
  - 2) Выкладка товара на торговое оборудование
  - 3) Предложение товаров
  - 4) Расчет
8. Приемка товаров должна осуществляться лицами, на которых возложена:
  - 1) Моральная ответственность
  - 2) Административная ответственность
  - 3) Юридическая ответственность
  - 4) Материальная ответственность
9. Приемке и оприходованию подлежат:
  - 1) Любые поступившие на предприятие товары
  - 2) Только те товары, которые имеют сопроводительные документы
  - 3) Только доброкачественные товары, отвечающие требованиям стандартов и технических условий
10. Если при приемке товаров по количеству выявлена недостача, то:
  - 1) Приемку продолжают
  - 2) Приемку приостанавливают, обеспечивая сохранность товаров, принимают меры, чтобы они не были смешаны с другими товарами, составляют акт за подписью принимавших лиц
  - 3) Приемку приостанавливают, обеспечивают сохранность товаров, принимают меры, чтобы они не были смешаны с другими товарами
11. Приемка товаров должна производиться:
  - 1) Любым работником магазина, не занятым работой в момент поступления товара
  - 2) Только товароведом
  - 3) Лицами, на которых возложена материальная ответственность
  - 4) Директором и администратором
12. Рабочий товарный запас находится
  - 1) В торговом зале
  - 2) На складе
  - 3) В пути
13. Операция, которая не относится к операциям по хранению товаров

- 1) Придание товарного вида
  - 2) Обеспечение сохранности товаров по качеству и количеству
  - 3) Поддержание санитарно-гигиенических условий хранения
  - 4) Наблюдение за состоянием товаров
14. На качество товаров во время хранения оказывает влияние:
- 1) Влажность и температурный режим
  - 2) Способ укладки и товарное соседство
  - 3) Санитарно-гигиенические условия и способ укладки
  - 4) Все перечисленное
15. Облегчает контроль и учет за хранением товара
- 1) Соблюдение товарного соседства
  - 2) Поддержание санитарно-гигиенических условий хранения
  - 3) Закрепление постоянного места хранения за одной товарной группой
  - 4) Сортировка товаров по видам
16. Муку нельзя хранить рядом с:
- 1) Сигаретами
  - 2) Колбасными изделиями
  - 3) Рыбой
  - 4) Всем вышеперечисленным
17. Трикотажные изделия хранят
- 1) На плечиках;
  - 2) На стеллажах
  - 3) В картонных коробках
18. Проветривание и вентиляция особенно необходима для товаров
- 1) Ювелирные изделия
  - 2) Овощи и фрукты
  - 3) Художественные изделия
  - 4) Парфюмерия
19. Под естественной убылью товаров в процессе хранения понимается:
- 1) Усушка, утечка и другая убыль товаров при нормальных условиях хранения и обработки в силу их физико-химических свойств
  - 2) Усушка, утечка товаров при нарушении условий их хранения
  - 3) Потери, возникающие в результате пожара, наводнения и других непредвиденных обстоятельств
20. Дератизация - это:
- 1) Уничтожение болезнетворных микробов специальными средствами
  - 2) Меры борьбы с грызунами-вредителями, уничтожение крыс и мышей
  - 3) Истребление вредных насекомых
  - 4) Регулярно проводимые влажные уборки всех помещений магазина
21. Дезинсекция - это:
- 1) Уничтожение болезнетворных микробов специальными средствами
  - 2) Меры борьбы с грызунами-вредителями, уничтожение крыс и мышей
  - 3) Истребление вредных насекомых
  - 4) Регулярно проводимые влажные уборки всех помещений магазина
22. Дератизация и дезинфекция производятся:
- 1) По мере необходимости
  - 2) Регулярно, в соответствии с установленными нормами и правилами
  - 3) По требованию санэпидемстанции
  - 4) Один раз в год

*Краткие методические указания*

Тестирование сдается при изучении соответствующих тем в рамках плана дисциплины с целью выявления остаточных знаний с учетом самостоятельной подготовки студентов.

#### *Шкала оценки*

№	Баллы*	Описание
5	19–20	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание о сновной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
4	16–18	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
3	13–15	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы.
2	9–12	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
1	0–8	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

### **5.2 анализ и разбор конкретных ситуаций**

1. Универсальные магазины, их роль в обслуживании покупателей.
2. Формат «Магазин у дома».
3. Торговые центры, торговые комплексы, торговые дома, их виды и пути развития.
4. История создания и стратегии крупнейших транснациональных компаний:
5. Wal-Mart Stores, Inc
6. Carrefour
7. IKEA,
8. Marks & Spencer
9. Metro AG,
10. Auchan
11. Привлекательность розничной торговли для инвестиций
12. Этапы и перспективы развития внемагазинной торговли.
13. Форматы магазинов в г. Владивостоке.
14. Проблемы развития и размещения розничной торговли.
15. Современное оборудование магазинов.
16. Управление трудовым процессом в магазине и на складе.
17. Роль тары и упаковку в магазинах самообслуживания.

#### *Краткие методические указания*

Исследовательский проект по дисциплине должен оформляться в соответствии со стандартными требованиями вуза в отношении оформления этого вида работ. В его структуре должны быть представлены: аннотация, введение, содержательная часть, заключение и список использованной литературы, на которые в обязательном порядке должны быть приведены ссылки в тексте проекта. Во введении должны быть указаны цель и основные задачи исследования по выбранному направлению исследования. При оценке проекта учитывается степень самостоятельности студента в его подготовке, индивидуальное творчество и оригинальность при разработке избранной темы, уровень защиты выполненного исследования, а также рецензии других студентов на выполненный исследовательский проект.

Критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии:

	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный ответ
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация не систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Ответы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений
Оценка	0-5	6-11	12-15	15-20

### *Шкала оценки*

№	Баллы*	Описание
5	19–20	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
4	16–18	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
3	13–15	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы.
2	9–12	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
1	0–8	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

### **5.3 Перечень тем рефератов**

1. Универсальные магазины, их роль в обслуживании покупателей.
2. Формат «Магазин у дома».
3. Торговые центры, торговые комплексы, торговые дома, их виды и пути развития.
4. История создания и стратегии крупнейших транснациональных компаний:
5. Wal-Mart Stores, Inc
6. Carrefour
7. IKEA,
8. Marks & Spencer
9. Metro AG,
10. Auchan
11. Привлекательность розничной торговли для инвестиций
12. Этапы и перспективы развития внемагазинной торговли.
13. Форматы магазинов в г. Владивостоке.
14. Проблемы развития и размещения розничной торговли.
15. Современное оборудование магазинов.
16. Управление трудовым процессом в магазине и на складе.

## 17. Роль тары и упаковку в магазинах самообслуживания.

### *Краткие методические указания*

Самостоятельная работа (СРМ) — это учебная и научная работа, которую они совершают без непосредственной помощи и указаний преподавателя, руководствуясь сформировавшимися ранее представлениями о порядке и правильности выполнения работ.

Формы организации работы студентов:

- сравнительный анализ нескольких авторских точек зрения по исследуемому вопросу с целью выполнения предусмотренных дисциплиной практических заданий;
- аналитический обзор по заданной преподавателем тематике или теме, выбранной студентом самостоятельно;

### *Шкала оценки*

№	Баллы*	Описание
5	19–20	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
4	16–18	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
3	13–15	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы.
2	9–12	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
1	0–8	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

### 5.4 зачёт в форме теста

1. Выберите верное утверждение:

- 1) Покупательские потоки в центре города низкие, так как здесь мало жителей
- 2) Объемы товарооборота в центральных магазинах незначительные, так как цены очень высокие
- 3) Высокая арендная плата в центре города приводит к удорожанию товаров
- 4) Здания в центре города хорошо приспособлены под магазины и не нуждаются в реконструкции

2. В центре города не следует располагать

- 1) Магазины модной одежды и обуви
- 2) Ювелирные магазины и художественные салоны
- 3) Дискаунт-магазины, магазины хозяйственных товаров
- 4) Магазины сувениров, антиквариата

3. Магазин бытовой техники предпочтительнее открывать

- 1) В центральной, деловой части города
- 2) В центре второстепенных районов города
- 3) В жилом массиве
- 4) Не имеет значения

4. Выберите неверное утверждение:

- 1) При образовании группы магазинов, имеющих общую зону тяготения, достигается более высокая концентрация покупательских потоков
- 2) Отдельно стоящий магазин имеет более большую зону тяготения, группа магазинов
- 3) Групповое размещение магазинов возможно как во второстепенных районах, так и в центре города

5. Зона тяготения - это:

1) Сумма площадей торговых залов и площадей для размещения служб по дополнительному обслуживанию покупателей

2) Территория, с которой рассчитывается привлечь основной контингент покупателей

3) Территория вокруг магазина, на которой расположены другие магазины, торгующие аналогичными товарами

6. Преимущества размещения магазина в центре второстепенного района города?

1) Относительно невысокая арендная плата, близость транспорта

2) Наличие крупных жилых массивов

3) Наличие театров, крупных офисов

4) Пункт 1 и 2

5) Пункт 1 и 3

7. Основные методы выбора месторасположения магазина

1) Оценка по факторам, модель по аналогии, метод магнита

2) Метод магнита, метод полей, метод оценки по факторам

3) Оценка по факторам, модель по аналогии, модель от обратного

4) Метод полей, модель по аналогии, модель от обратного

8. Один из методов выбора месторасположения магазина - модель от обратного - заключается в следующем:

1) Строится магазин с тем же ассортиментом товаров, что и у конкурентов, но устанавливаются более низкие цены

2) Строится магазин с товарами, которых еще нет в данном районе

3) Строится магазин с товарами, аналогичными товарам конкурентов, но более высокого качества, и устанавливаются более высокие цены

9. При выборе месторасположения магазина необходимо учитывать:

1) Наличие конкурирующих магазинов в зоне тяготения

2) Наличие транспортных путей и условий для стоянки

3) Уровень дохода населения

4) Все выше перечисленное

10. В сформировавшейся исторической части города могут располагаться следующие типы магазинов:

1) Дискаунтные магазины, супермаркеты, специализированные магазины

2) Магазин спорттоваров, мебельные магазины, супермаркеты

3) Магазины модной одежды и обуви, ювелирные магазины, магазины сувениров и антиквариатов

4) Универмаги, дискаунтные магазины, специализированные магазины, магазины антиквариата

11. Выберите неверное утверждение:

1) Типы и специализация торговых магазинов, их ассортимент зависят от географического положения в городе

2) Зона тяготения - это часть города, где наибольшая интенсивность покупательских потоков

3) Цепь магазинов имеет более большую зону тяготения, чем отдельно стоящий магазин

12. Прежде чем построить магазин, было изучено наличие других торговых предприятий, проанализированы покупательские потоки, уровень цен, изучены транспортные пути и условия для стоянки. Какой метод выбора месторасположения магазина был применен?

1) Модель от обратного

2) Модель по аналогии

3) Оценка по факторам

*Краткие методические указания*

Тестирование сдается при изучении соответствующих тем в рамках плана дисциплины с целью выявления остаточных знаний с учетом самостоятельной подготовки студентов.

#### *Шкала оценки*

№	Баллы*	Описание
5	19–20	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание о сновной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
4	16–18	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
3	13–15	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы.
2	9–12	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
1	0–8	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

#### **5.5 Список вопросов к устному собеседованию**

1. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения.
3. Научно-технический процесс в торговле.
4. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
5. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
6. Назначение и функции товарных складов, их классификация.
7. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
8. Виды складских помещений и их планировка.
9. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
10. Оборудование для хранения товаров
11. Подъемно-транспортное оборудование
12. Весоизмерительное и фасовочное оборудование
13. Складской технологический процесс и принципы его организации
14. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров
15. Технология размещения, укладки и хранения товаров.
16. Организация и технология отпуска товаров со склада
17. Техничко-экономические показатели работы складов
18. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.
19. Структура аппарата склада и функции его работников
20. Организация труда складских работников
21. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе
22. Классификация и характеристика основных видов тары.
23. Унификация, стандартизация и качество тары
24. Организация тарного хозяйства в торговле
25. Роль транспорта в торговле и характеристик основных транспортных средств
26. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом.
27. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом
28. Организация перевозок товаров водным и воздушным транспортом.

29. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения
30. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть
31. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия
32. Классификация и функции розничных торговых предприятий
33. Специализация и типизация магазинов
34. Основные принципы размещения розничной торговой сети
35. Основные требования к устройству и планировке магазинов.
36. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
37. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
38. Санитарно-технические устройства магазина
39. Мебель для торговых залов магазина
40. Торговый инвентарь
41. Торговое холодильное оборудование
42. Торговое измерительное оборудование
43. Контрольно-кассовое оборудование.
44. Выбор торгового оборудования для оснащения магазинов
45. Фирменный стиль и интерьер магазина
46. Рекламно-информационное оформление магазина
47. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
48. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине
49. Размещение и выкладка товаров в торговом зале
50. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже
51. Организация и технология розничной продажи товаров
52. Услуги, оказываемые покупателям
53. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей
54. Защита прав потребителей
55. Организация государственного контроля в торговле
56. Правила продажи отдельных видов товаров
57. Правила продажи алкогольной продукции
58. Правила работы предприятий розничной торговли
59. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин
60. Санитарные правила торговых предприятий
61. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит
62. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами
63. Правила продажи товаров по образцам
64. Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине
65. Организация труда работников магазина
66. Режим работы и условия труда в магазине
67. Организация материальной ответственности в магазине
68. Принципы и нормы проектирования предприятий торговли
69. Организация строительного проектирования
70. Особенности типового проектирования предприятий торговли
71. Организация строительства предприятий торговли
72. Реконструкция и ремонт предприятий торговли

*Краткие методические указания*

- текущий контроль, предусматривающий контроль индивидуальных знаний студентов в рамках аудиторных занятий. Видами текущего контроля в рамках дисциплины выступают комплексные задания, включающих ситуационные задания, опросы и дискуссии по основным моментам изучаемой темы. Текущий контроль осуществляется посредством

индивидуальных и групповых методов оценки и взаимооценки: рецензирование студентами работ друг друга; оппонирование студентами, проектов, исследовательских работ.

- промежуточный контроль в виде зачета, к которому допускаются студенты, освоившие в полном объеме материал дисциплины и успешно прошедшие текущий контроль.

*Шкала оценки*

№	Баллы*	Описание
5	19–20	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание о сновной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
4	16–18	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
3	13–15	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы.
2	9–12	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
1	0–8	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.