


ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ - ФИЛИАЛ ФГБОУ ВО  
УЛЬЯНОВСКАЯ ГСХА  
Факультет инженерно-технологический  
Кафедра «Технология производства, переработки и экспертизы продукции АПК»

УТВЕРЖДАЮ  
Заместитель директора по  
учебной и воспитательной работ

  
\_\_\_\_\_ Н.С. Семенова

«19» января 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
Организация и техника торговых процессов

Направления подготовки 38.03.07 «Товароведение»  
(прикладной бакалавриат)  
Профиль подготовки Товароведение и экспертиза товаров в таможенной  
деятельности  
Квалификация выпускника бакалавр  
Форма обучения очная, заочная

Димитровград 2016г.

## **1.Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины «Организация и техника торговых процессов».**

### **Место дисциплины в структуре ОПОП.**

Учебная дисциплина «**Организация и техника торговых процессов**» относится к вариативной части обязательных дисциплин, индекс учебного плана Б.1В.ОД.13, составлена в соответствии с государственными образовательными стандартами высшего образования (ФГОС ВО) и ОП. Дисциплина основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных обучаемыми при изучении дисциплин: «Экономика предприятия», «Оборудование торговых предприятий», «Хранение и транспортирование продовольственных товаров» и др. Одновременно курс данной дисциплины является теоретическим фундаментом для изучения таких дисциплин, как «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Логистика», «Торговое дело» и производственная практика.

**Цели изучения дисциплины** - формирование необходимых знаний в области организации и техники торговых процессов, позволяющих находить обоснованные управленческие решения при организации торговых и технологических процессов с целью наиболее эффективного выполнения внутренней упорядоченности, взаимосвязи и согласованности, приобретение теоретических знаний, практических умений и навыков, обеспечивающих профессиональную деятельность на рынке товаров и услуг.

### **Задачи изучения дисциплины :**

- изучить характеристику розничной торговой сети, ее классификацию, особенности размещения, используемую материально-техническую базу и техническую оснащенность;
- исследовать содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- изучение организационного построения розничной и оптовой торговли;
- изучение особенностей устройства, планировки и основ проектирования торговых предприятий;
- изучение и овладение навыками организации торгово-технологических процессов на торговых предприятиях;
- изучить организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
- изучить правила розничной торговли и продажи товаров населению;
- изучить основные направления установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, порядок установления хозяйственных связей;
- ознакомление и освоение современных принципов, нормам и правил технологического проектирования розничных и оптовых торговых предприятий;
- освоение технологических процессов складского хозяйства;
- научить обучаемыми ориентироваться в области организации товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.
- изучение особенностей организации снабжения розничной торговой сети товарами;
- овладение навыками организации розничной продажи товаров и обслуживания покупателей;

- изучение организационного построения и особенностей работы оптовых торговых предприятий;
- изучение факторов, влияющих на устройство и планировку складов и требования, предъявляемые к строительству складов;
- изучение и приобретение практических навыков организации технологических процессов на складах;
- изучение и приобретение практических навыков организации труда в предприятиях торговли;
- изучение особенностей и приобретение практических навыков в организации перевозок товаров и транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

#### **Требования к результатам освоения содержания дисциплины**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование профессиональных компетенций: **ПК-4.**

В результате освоения курса обучаемый *должен знать:*

- теоретические основы организации и управления торговым предприятием;
- критерии выбора поставщиков, правила организации закупки и составления договоров;
- эксплуатационные свойства торгово-технологического оборудования;
- законы и нормативные документы по организации торговли;
- торговую терминологию;
- организационное построение торговли Российской Федерации;
- процессы и тенденции развития торговли;
- особенности и тенденции развития современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары;
- построение и размещение розничной, оптовой торговой сети и складского хозяйства;
- классификацию розничных торговых предприятий, их функции;
- особенности организации торгово-технологического процесса и торгового обслуживания покупателей в розничных торговых предприятиях различных форматов
- требования российского законодательства к организации торгового процесса, правила розничной торговли и продажи товаров населению;
- правила оптимальной организации торгового пространства магазина и принципы эффективной выкладки товаров в магазине как инструментов мерчандайзинга ;
- вопросы организации товароснабжения на основе использования достижений науки и техники;
- организацию труда в торговле;
  - организацию транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли;
  - основы построения процесса товародвижения;
  - классификацию оптовых торговых предприятий, их функции;
  - виды, функции и основы технологической планировки товарных складов;
  - устройство и основы технологических планировок магазинов;
  - организацию и технологию складских операций.
- *уметь:*
  - организовывать торгово-закупочную деятельность в масштабах отдельного торгового предприятия;
  - анализировать рекламации и претензии к товарам, готовить заключения по

результатам их рассмотрения;

- организовывать процессы товародвижения;
- применять стандарты организации в практике торговли;
- работать с информационными базами данных, обеспечивающими оперативный торговый, складской и производственный учет товаров;
- организовывать метрологический контроль оборудования;
- дать характеристику рациональной организации торгово-технологического процесса;
- определять потребность в торговой и складской площади и емкости;
- определять технико-экономические показатели работы торгового предприятия и складов;
- рассчитывать показатели эффективности использования площади торгового зала и необходимую площадь помещений предприятий розничной и оптовой торговли;
- решать ситуационные задачи, по организации продажи и планировании ассортимента с учетом специализации торгового предприятия, площади и товарооборота;
- рассчитать технико-экономические показатели работы склада;
- организовать выход работников торгового предприятия, рассчитать графики выходов с учетом покупательского потока и нагрузки на торговом предприятии. Структуру затрат рабочего времени работника;
- оперативно решать ситуации организационного и торгово-технологического характера;
- осуществить правильный выбор формата розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями внутренней и внешней среды функционирования хозяйствующего субъекта на потребительском рынке;
- осуществлять выбор наиболее благоприятного местоположения розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями его торговой зоны;
- определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров ;
- анализировать практику выполнения требований российского законодательства к организации розничного торгового процесса и обслуживания покупателей;
- обосновать рациональную планировку торгового зала магазина с учетом его формата, ассортимента реализуемых товаров и применяемых методов обслуживания ;
- организовать использование техники и автоматизированных систем при оценке эффективности торговой деятельности предприятий в рыночной экономике;
- определять проблемные места и направления совершенствования в организации складского технологического процесса.

***Должен владеть:***

- навыками руководства подразделением торгового предприятия
- навыками соблюдения требований информационной безопасности
- навыками организационной работы
- навыками работы с рекламациями и претензиями
- практикой закупки и поставки товаров
- методами управления товарами в сфере обращения
- основами внедрения стандартов организации в практику торговли
- методами оперативного учета информационных данных в коммерческой деятельности
- навыками эксплуатации торгово-технологического оборудования
- терминологическим аппаратом торгового дела;

- алгоритмом принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия;
- знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению;
- методами организации торгово-технологического процесса;
- методами анализа организации внутреннего пространства магазина с точки зрения мерчандайзингового подхода.

### *Основные разделы программы*

Тема 1. Процесс товародвижения и его основные звенья: оптовые, розничные и интегрированные торговые структуры
Тема 2. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды
Тема 3. Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование
Тема 4. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.
Тема 5 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Тара и тарные операции
Тема 6. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения
Тема 7 Устройство и основы технологической планировки предприятий торговли

**Общая трудоемкость дисциплины: 3** зачетные единицы, **108** часов., **семестр 5**

**Форма контроля** – зачет

Составитель: старший преподаватель Малахова Т.Н.

## **2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Цели изучения дисциплины** - формирование необходимых знаний в области организации торговли и товародвижения, позволяющих находить обоснованные управленческие решения при организации торговых и технологических процессов с целью наиболее эффективного выполнения внутренней упорядоченности, взаимосвязи и согласованности, приобретение теоретических знаний, практических умений и навыков, обеспечивающих профессиональную деятельность на рынке товаров и услуг.

### **Задачи изучения дисциплины:**

- изучить характеристику розничной торговой сети, ее классификацию, особенности размещения, используемую материально-техническую базу и техническую оснащенность;
- исследовать содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- изучение организационного построения розничной и оптовой торговли;
- изучение особенностей устройства, планировки и основ проектирования торговых предприятий;
- изучение и овладение навыками организации торгово-технологических процессов на торговых предприятиях;

- изучить организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
- изучить правила розничной торговли и продажи товаров населению;
- изучить основные направления установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, порядок установления хозяйственных связей;
- ознакомить с современными принципами, нормами и правилами технологического проектирования розничных и оптовых торговых предприятий;
- дать представление о классификации оптовых посредников, применяемых технологиях складского хозяйства;
- научить обучаемых ориентироваться в области организации товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.
- изучение особенностей организации снабжения розничной торговой сети товарами;
- овладение навыками организации розничной продажи товаров и обслуживания покупателей;
- изучение организационного построения и особенностей работы оптовых торговых предприятий;
- изучение факторов, влияющих на устройство и планировку складов и требования, предъявляемые к строительству складов;
- изучение и приобретение практических навыков организации технологических процессов на складах;
- изучение и приобретение практических навыков организации труда в предприятиях торговли;
- изучение особенностей и приобретение практических навыков в организации перевозок товаров и транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

### **3. Место учебной дисциплины в структуре основной образовательной программы**

Учебная дисциплина «**Организация и техника торговых процессов**» относится к вариативной части обязательных дисциплин имеет индекс учебного плана Б.1В.ОД13, составлена в соответствии с государственными образовательными стандартами высшего образования (ФГОС ВО) и ОП. Дисциплина основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных обучаемыми при изучении дисциплин: «Экономика предприятия», «Оборудование торговых предприятий», «Хранение и транспортирование продовольственных товаров» и др. Одновременно курс данной дисциплины является теоретическим фундаментом для изучения таких дисциплин, как «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Логистика», «Торговое дело» и производственная практика.

**Таблица 3.1- Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с дисциплинами**

Наименование дисциплин учебного плана	№ разделов данной дисциплины											
										0	1	2
Экономика предприятия												
Оборудование торговых предприятий												

Товарная информация												
Упаковка продовольственных товаров												
Организация и управление коммерческой деятельностью												
Организация, технология и проектирование предприятий												
Логистика												
Торговое дело												
Технология хранения и транспортирования продовольственных товаров												
Производственная практика												

#### 4. Требования к уровню освоения программы.

Выпускник по направлению подготовки «Товароведение» в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями основной образовательной программы (ООП) после изучения дисциплины должен обладать следующими компетенциями: ПК<sub>4</sub>.

**ПК-4** системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров .

В результате освоения курса обучаемый *должен знать*:

- теоретические основы организации и управления торговым предприятием;
- \_\_\_\_\_ критерии выбора поставщиков, правила организации закупки и составления договоров;
- \_\_\_\_\_ требования нормативной документации к маркировке упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций;
- основы товарного менеджмента и товарную логистику;
- правила разработки стандартов организации;
- современное программное обеспечение и информационные базы данных, используемые в торговле;
- эксплуатационные свойства торгово-технологического оборудования;
- законы и нормативные документы по организации торговли;
- торговую терминологию;
- организационное построение торговли Российской Федерации;
- процессы и тенденции развития торговли;
- особенности и тенденции развития современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары;
- построение и размещение розничной, оптовой торговой сети и складского хозяйства;
- классификацию розничных торговых предприятий, их функции;
- особенности организации торгово-технологического процесса и торгового обслуживания покупателей в розничных торговых предприятиях различных форматов
- требования российского законодательства к организации торгового процесса, правила розничной торговли и продажи товаров населению;

- правила оптимальной организации торгового пространства магазина и принципы эффективной выкладки товаров в магазине как инструментов мерчандайзинга ;

- вопросы организации товароснабжения на основе использования достижений науки и техники;

- систему построения логистической цепочки товародвижения от производителя к потребителю;

- организацию труда в торговле;

- организацию транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли;

- основы построения процесса товародвижения;

- классификацию оптовых торговых предприятий, их функции;

- виды, функции и основы технологической планировки товарных складов;

- устройство и основы технологических планировок магазинов;

- организацию и технологию складских операций.

**- уметь:**

- оценивать степень опасности и угроз в отношении информации;

- находить организационно-управленческие решения;

- организовывать торгово-закупочную деятельность в масштабах отдельного торгового предприятия;

- анализировать рекламации и претензии к товарам, готовить заключения по результатам их рассмотрения;

- организовывать процессы товародвижения;

- применять стандарты организации в практике торговли;

- организовывать метрологический контроль оборудования;

- дать характеристику рациональной организации торгово-технологического процесса;

- определять потребность в торговой и складской площади и емкости;

- определять технико-экономические показатели работы торгового предприятия и складов;

- рассчитывать показатели эффективности использования площади торгового зала и необходимую площадь помещений предприятий розничной и оптовой торговли;

- решать ситуационные задачи, по организации продажи и планировании ассортимента с учетом специализации торгового предприятия, площади и товарооборота;

- рассчитать технико-экономические показатели работы склада;

- организовать выход работников торгового предприятия, рассчитать графики выходов с учетом покупательского потока и нагрузки на торговом предприятии.

- оперативно решать ситуации организационного и торгово-технологического характера.

- осуществить правильный выбор формата розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями внутренней и внешней среды функционирования хозяйствующего субъекта на потребительском рынке;

- осуществлять выбор наиболее благоприятного местоположения розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями его торговой зоны;

- определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров ;

- анализировать практику выполнения требований российского законодательства



- к организации розничного торгового процесса и обслуживания покупателей;
- обосновать рациональную планировку торгового зала магазина с учетом его формата, ассортимента реализуемых товаров и применяемых методов обслуживания ;
  - организовать использование техники и автоматизированных систем при оценке эффективности торговой деятельности предприятий в рыночной экономике;
  - составить эффективный канал товародвижения продукции от производителя до конечного потребителя;
  - определять проблемные места и направления совершенствования в организации складского технологического процесса.
- Должен владеть:**
- навыками организационной работы на торговых предприятиях
  - навыками работы с рекламациями и претензиями
  - практикой закупки и поставки товаров
  - методами управления товарами в сфере обращения
  - основами внедрения стандартов организации в практику торговли
  - навыками эксплуатации торгово-технологического оборудования
  - терминологическим аппаратом торгового дела;
  - алгоритмом принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия;
  - знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению;
  - методами организации торгово-технологического процесса;
  - методами анализа организации внутреннего пространства магазина с точки зрения мерчандайзингового подхода.

### **5. Общая трудоемкость дисциплины количество зачетных единиц и виды учебной работы**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов. 1 зачетная единица равна ориентировочно 36 академическим часам. Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы представлено в таблице 5.1.

**Таблица 5.1-Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы очной и заочной формы обучения**

Вид учебной работы	Очная форма обучения		Заочная форма обучения	
	Зачетных единиц	Академических часов	Зачетных единиц	Академических часов
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>3</b>	<b>108</b>	<b>3</b>	<b>108</b>
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>1,19</b>	<b>43</b>	<b>0,47</b>	<b>17</b>
В том числе:				
Лекции	0.50	18	0,17	6
Практические работы	0.50	18	0,28	10
КСР	0,19	7	0,03	1
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>1,81</b>	<b>65</b>	<b>2,42</b>	<b>87</b>
В том числе:				

Самостоятельное изучение отдельных тем модулей	0,56	20	1,11	40
Подготовка и презентация реферата	0,56	20	0,28	10
Подготовка к практическим работам	0,28	10	0,28	10
Изучение тем лекций	0,14	5	0,56	20
Подготовка к рубежному контролю	0,28	10	0,19	7
контроль			0,11	<b>4</b>

**Таблица 5.2-Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы заочной формы обучения на базе СПО**

Вид учебной работы	Зачетных единиц	Академических часов
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>3</b>	<b>108</b>
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>0,47</b>	<b>17</b>
В том числе:		
Лекции	0,17	6
Практические работы	0,28	10
КСР	0,03	1
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>		<b>87</b>
В том числе:		
Самостоятельное изучение отдельных тем модулей	1,11	40
Подготовка и презентация реферата	0,28	10
Подготовка к практическим работам	0,28	10
Изучение тем лекций	0,56	20
Подготовка к рубежному контролю	0,19	7
контроль	0,11	<b>4</b>

Изучение дисциплины осуществляется: 38.03.07 «Товароведение»

Формы контроля

1-Текущий (промежуточный) контроль в комбинированной форме (собеседования, тестирования, письменной форме, решение ситуационных задач), по отдельным разделам дисциплины, подготовка докладов, рефератов.

2-Итоговый контроль – зачет, **108 часов, 3-зачетных единиц.**

## 6. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Разделы учебной дисциплины

**Таблица 6.1.- Содержание дисциплины, трудоемкость и виды учебной работы**

№ п/п	НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМЫ	Зачетные единицы/ академические часы			
		Всего	Лекции	Практические работы	Самостоятельная работа
	<b>Модуль 1 Организация и техника торговых процессов на предприятиях оптовой торговли</b>	<b>32</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>23</b>
1	Тема 1. Процесс товародвижения и его основные звенья: оптовые, розничные и интегрированные торговые структуры	7	1		6
2	Тема 2. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	7	2		5
3	Тема 3. Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	8	2		6
4	Тема 4. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	10	2	2	6
	<b>Модуль 2 Организация и техника торговых процессов на предприятиях розничной торговли</b>	<b>69</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>42</b>
5	Тема 5 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Тара и тарные операции	12	2	4	6
6	Тема 6. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	9	2	2	5
7	Тема 7 Устройство и основы технологической планировки предприятий торговли	8	1	2	5
8	Тема 8 Техническая оснащенность. Торгово-технологическое оборудование, интерьер и рекламно-информационное оформление предприятий торговли	8	1	2	5
9	Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	12	2	4	6
10	Тема 10 Защита прав потребителей, государственный контроль и правила	8	1	2	5

	розничной торговли				
11	Тема 11 Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в торговом предприятии	6	1		4
12	Тема 12 Распределительная логистика в системе товародвижения	7	1		6
	КСР	7			
	Всего на дисциплину	<b>108</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>65</b>

## 6.2.Содержание дисциплины

### Тема 1. Процесс товародвижения и его основные звенья: оптовые, розничные и интегрированные торговые структуры

Сущность товародвижения. Содержание процессов движения грузов от производителя до потребителя.

Факторы, влияющие на организацию товародвижения. Размеры и схемы завоза товаров. Принципы товародвижения и их реализации при организации снабжения товарами. Требования к организации товародвижения. Последовательность их реализации при организации товародвижения на предприятиях. Основные звенья процесса товародвижения: производственные и сельскохозяйственные предприятия; оптовые, розничные и интегрированные предприятия. Их назначение, роль в процессе продвижения товаров.

Организационные формы собственности в условиях рынка в РФ. Государственные и муниципальные предприятия. Торговые предприятия, их виды, типы, функции. Частнопредпринимательская форма собственности и ее разновидности. Организационные объединения: фирма, концерн, конгломерат, консорциум, холдинг. Научно-технический прогресс и его важнейшие направления в торговле.

### Тема 2. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды

Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.

Общие правовые и организационно-экономические признаки предприятия; юридическая и финансовая самостоятельность, форма собственности, виды деятельности, торговый профиль, ведомственная подчиненность.

Функции предприятий оптовой торговли.

Предприятия, ведущие торгово-посредническую деятельность оптом, торгово-распределительные центры, торговые дома, ассоциации, товарные биржи, брокерские, агентские конторы, оптовые ярмарки, городские оптовые рынки. Типы и виды оптовых предприятий, их функции и классификация.

### Тема 3. Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование

Роль и место складов в системе товародвижения. Классификация и функции складов. Технологические требования к складам. Специализация и типизация складов. Виды складских помещений и их планировка. Технологическое оборудование складов: перечень, назначение.

Показатели работы склада: перечень, сущность; порядок определения площади и емкость склада. Материально-техническая база склада: сущность, значение, содержание. Технологическое оборудование складов: оборудование для хранения товаров, подъемно-транспортное, весоизмерительное и фасовочное оборудование. Механизация и автоматизация работ на торговом складе. Уровень механизации и порядок его определения. Пути повышения механизации и автоматизации на складе.

#### **Тема 4. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.**

Торгово-технологический процесс. Особенности его организации и управления. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли и различных торгово-посреднических структур. Принципы организации складского технологического процесса. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Требования нормативных документов по приемке. Основные правила и методы приемки по количеству и качеству.

Технология размещения, укладки и хранения товаров. Технология отпуска товаров со склада. Техничко-экономические показатели работы складов. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе. Структура аппарата склада и функции его работников. Организация труда и управление на предприятиях.

#### **Тема 5 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Тара и тарные операции**

Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Понятие и содержание процесса доставки товаров в розничную сеть. Способы доставки товаров в магазины розничной торговой сети и предприятия питания: сущность, способы, виды, преимущества центроподвоза. Доставка грузов с применением тары-оборудования: технология завоза, преимущества доставки грузов с использованием тары-оборудования, определение потребности в таре-оборудовании. Виды транспорта для перевозок грузов. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом, автомобильным транспортом. Оценка эффективности работы автотранспорта. Роль тары в технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Оценка тарного хозяйства.

#### **Тема 6. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения**

Розничная торговая сеть: сущность, состав, виды. Территориальное размещение розничной торговой сети: факторы, влияющие на размещение, требования к размещению, обоснование необходимости обеспечения населения торговой сетью. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли. Специализация и типизация предприятий. Формирование ассортимента товаров на торговых предприятиях. Товарные запасы предприятия: сущность, управление запасами.

#### **Тема 7 Устройство и основы технологической планировки предприятий торговли**

Требования к устройству магазинов: технологические, архитектурно-строительные, экономические и санитарно-гигиенические. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Деление помещений по функциональному назначению: торговые, для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, вспомогательные, административно-бытовые, технические. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Санитарно-технические устройства магазина

### **Тема 8 Техническая оснащенность. Торгово-технологическое оборудование, интерьер и рекламно-информационное оформление предприятий торговли**

Мебель для торговых залов магазина. Торговый инвентарь. Торговое холодильное оборудование. Торговое измерительное оборудование. Контрольно-кассовое оборудование. Выбор торгового оборудования для оснащения магазинов. Фирменный стиль и интерьер магазина. Рекламно-информационное оформление магазина.

### **Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей**

Торгово-технологический процесс. Особенности его организации и управления. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации предприятий розничной торговли и различных торгово-посреднических структур. Организация и технология разгрузки и приемки товаров; хранение товаров и подготовка их к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Методы продажи товаров и их сравнительная характеристика. Организация продажи товаров с применением тары-оборудования. Услуги, оказываемые покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей.

### **Тема 10 Защита прав потребителей, государственный контроль и правила розничной торговли**

Защита прав потребителей. Организация государственного контроля в торговле. Правила продажи отдельных видов товаров: продовольственных товаров, текстильных, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви; технологически сложных товаров бытового назначения; парфюмерно-косметических товаров; легковых автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов. Правила продажи алкогольной продукции. Правила работы предприятий розничной торговли. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин. Санитарные правила торговых предприятий. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Правила продажи товаров по образцам

### **Тема 11 Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в торговом предприятии**

Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине. Предмет управления: товарные запасы, ассортимент товаров, товарные и покупательские потоки, трудовой процесс и качество обслуживания покупателей. Организация труда работников магазина. Формы организации труда. Подразделение персонала на категории. Разделение и кооперация труда в магазине. Совершенствование приемов и методов труда. Режим работы и условия труда в магазине. Правила эксплуатации и нормы безопасности. Охрана труда.

## Тема 12 Распределительная логистика в системе товародвижения

Сущность и задачи распределительной логистики. Физическое распределение производственного, закупленного продукта. Задачи по управлению материальными потоками. Определение логистических цепей на макро- и микроуровнях. Управление процессом прохождения материального потока по территории района, области, страны. Выбор схемы распределения материального потока. Сквозное управление материальными потоками.

Взаимосвязь распределительной и закупочной логистики, распределительной логистики и маркетинга. Экономический компромисс между участниками процесса распределения. Согласованность использования техники в системе распределения.

Логистические каналы и логистические цепи. Принятия решения о канале распределения и формирование логистической цепи. Влияние субъектов рынка на выбор канала товародвижения. Резервы логистической оптимизации системы распределения и эффект от логистической оптимизации.

**Таблица 6.3- Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения учебной дисциплины (модуля)**

Темы, разделы дисциплины	Количество часов	Компетенции	
		ПК-4	Общее количество компетенций
Тема 1. Процесс товародвижения и его основные звенья: оптовые, розничные и интегрированные торговые структуры	7	+	1
Тема 2. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	7	+	1
Тема 3. Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	8	+	1
Тема 4. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	10	+	1
Тема 5. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Тара и тарные операции	12	+	1
Тема 6. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	9	+	1
Тема 7. Устройство и основы технологической планировки предприятий торговли	8	+	1
Тема 8. Техническая оснащенность. Торгово-технологическое оборудование, интерьер и рекламно-информационное оформление предприятий торговли	8	+	1
Тема 9. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	12	+	1
Тема 10. Защита прав потребителей, государственный контроль и правила розничной торговли	8	+	1

Тема 11. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в торговом предприятии	6	+	1
Тема 12. Распределительная логистика в системе товародвижения	7	+	1
Всего	10		12
	8		

## **7.Образовательные технологии**

Для работы в условиях рыночной экономики возрастает потребность в самостоятельно мыслящих, квалифицированных специалистах с высоким уровнем профессиональных знаний и умений.

В повышении эффективности обучения и формирования активной личности большое значение имеет такой принцип обучения, как познавательная активность обучаемых. Целью обучения является не только овладение знаниями, умениями и навыками, но и формирование ведущих качеств личности, что вызывает необходимость использования методов активного обучения.

Дисциплина «Организация и техника торговых процессов» является одной из основных дисциплин, формирующих специалистов торгового профиля: товароведов. Формирование более высоких требований к учебно-воспитательному процессу по дисциплине предполагает внедрение нетрадиционных форм обучения, компьютерных технологий, применение методов активного обучения. Без широкого использования методов активного обучения невозможно формирование специалиста, способного активно и творчески решать задачи широкого диапазона.

Организация занятий по дисциплине проводится по видам учебной работы - лекции, семинарские и практические занятия, входной, текущий и итоговый контроль. В рамках учебного курса предусмотрено посещение торговых предприятий и складов.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки бакалавра товароведа реализация компетентного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучаемых.

Часть лекционных занятий проводится в аудитории с применением мультимедийного оборудования в виде учебной презентации, с использованием видео материала. Основные моменты лекционных занятий конспектируются. Отдельные темы предлагаются для самостоятельного изучения с обязательным составлением конспекта (контролируется).

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, составляют не менее 20% аудиторных занятий. Интерактивное обучение рассматривается как способ познания, осуществляемый в формах совместной деятельности обучающихся: все участники образовательного процесса взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуации, оценивают действие сокурсников и свое собственное поведение, погружаются в реальную атмосферу делового сотрудничества по разрешению проблем. На практических занятиях обучаемых обмениваются мнением, и окончательный результат по решению ситуационных задач принимается после коллективного обсуждения с учетом мнений группы обучаемых. Для лучшего усвоения торговой терминологии используются готовые кроссворды и практикуется составление новых - собственных.

### **7.1Интерактивные лекции с применением мультимедиа-технологии.**

Лекции дисциплины «Организация и техника торговых процессов» построены по предлагаемой методике, дают обучаемых возможность активно вмешиваться в



процесс обучения: задавать вопросы, получать более подробные и доступные пояснения по неясным для них разделам и фрагментам излагаемого учебного материала. Представленный материал с применением мультимедиа-технологии и видео - роликов обеспечивает восприятие обучаемых информации одновременно несколькими органами чувств.

Учебный материал представлен в наиболее привычных для современного человека формах: аудиоинформации (звуковой), видеоинформации.

При чтении лекций по разделам дисциплины значительно активизирует внимание обучаемых к содержанию излагаемого учебного материала и повышает интерес к новой теме. Обучение становится занимательным и эмоциональным, принося эстетическое удовлетворение и повышая качество излагаемой информации. Данный вид лекции дает возможность эффективнее использовать учебное время лекции, сосредоточив внимание на обсуждение наиболее сложных фрагментов учебного материала.

Эффективность применения интерактивной лекции по данным темам в ходе преподавания курса объясняется особенностью информации данных разделов своеобразием оформления текстовой информации в виде логических схем, таблиц, формул и наличием новой терминологии. Это, в сочетании со звуковыми эффектами, комментариями, делает учебный материал, излагаемый на лекции, более доступным для понимания.

Использование данной методики активизирует процесс преподавания, повышает интерес обучаемых к изучаемой дисциплине и эффективность учебного процесса, позволяет достичь большей глубины понимания учебного материала.

## 7.1 Программы проведения активных и интерактивных занятий по дисциплинам учебного плана

№ п/п	Наименование темы	Виды активных и интерактивных практических и семинарских занятий, час				
		Конкурс практических работ с их обсуждением	Деловые и ролевые игры, презентации	Составление и решение кроссвордов	Case-study (анализ конкретных практических ситуаций)	Демонстрация видеороликов по производству и оценке качества товара в
	Интерактивные лекции, час					
	Интерактивная экскурсия					
		<b>5 семестр</b>				
1	Введение. Организационное построение торговли.					2

	Построение и размещение розничной торговой сети.			
2	Устройство, планировка, магазинов. Организация технологических процессов в магазинах.	2		
3	Организация снабжения розничной торговой сети товарами, продажи товаров и обслуживания покупателей		4	2
4	Товарные склады в торговле. Организация технологических процессов на складах			2
5	Организация труда в предприятиях торговли			
6	Организация перевозок товаров и транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли		4	2
<b>ИТОГО</b>		<b>18</b>		

## 7.2 Практические занятия и семинары

В процессе изучения дисциплины проводятся практические занятия и семинары для закрепления полученных знаний, освоения методологии решения практических заданий с применением средств и методов управления качеством с целью совершенствования технологических процессов, повышения качества продукции и услуг, работы с нормативными документами.

Практикум является формой групповой аудиторной работы в малых группах. Основная цель практикума – это приобретение практических компетенций и практических навыков. Содержание практикума соответствует профессиональной области знаний, по которой осуществляется обучение.

Проведение интерактивных практических занятий рассматривается как способ познания, осуществляемый в формах совместной деятельности обучающихся: все участники образовательного процесса взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуации, оценивают действие коллег и свое собственное поведение, погружаются в реальную атмосферу делового сотрудничества по разрешению проблем. Решение и моделирование ситуационных задач формирует у обучаемых навыки самостоятельного решения проблем, связанных с будущей профессией. Позволяет каждому обучаемому индивидуально решать профессиональные задачи, обобщать полученные результаты и делать вывод.

В табл.7.2 представлены темы практических занятий и семинаров, определены их основные цели, которые должны быть достигнуты и формируемые компетенции.

**Таблица 7.2- Темы практических занятий и семинаров, формируемые компетенции**

№ занятия	Наименование практического занятия	Формируемые компетенции	Кол-во час	Семинары, практические	Формы контроля выполнения работы
1	Состояние и направления развития торговли в условиях формирования рыночной экономики.	<b>ПК-4</b>	2	семинар	Коллективное обсуждение темы
2	Методы расчета экономической и социальной эффективности внедрения самообслуживания. Решение ситуационных задач, по организации продажи и планировании ассортимента с учетом специализации торгового предприятия, площади и товарооборота.	<b>ПК-4</b>	2	Практическая работа	Защита практической работы. Устный опрос, обсуждение результатов
3	Расчет показателей эффективности использования площади торгового зала: коэффициент установочной площади коэффициент экспозиционной площади, коэффициент емкости торгового оборудования, коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей. Решение ситуационных задач	<b>ПК-4</b>	4	Практическая работа, Решение ситуационной задачи	Защита практической работы. Устный опрос, обсуждение результатов
4	Размещение товаров в торговом зале. Принципы размещения товаров. Способы выкладки товаров на торговом оборудовании. Принципы выкладки товаров. Использование методов мерчандайзинга. Расчет естественной убыли	<b>ПК-4</b>	2	Практическая работа, Решение ситуационной задачи	Защита практической работы. Устный опрос. Опрос мнений.
5	Расчет рационального товародвижения на розничные торговые предприятия с учетом товарооборота, расстояния и специализации. Разработка рациональности маршрутов. Решение ситуационных задач	<b>ПК-4</b>	4	Практическая работа	Защита практической работы. Устный опрос

6	Расчет технико-экономических показателей работы склада: грузооборот и товароборот склада; коэффициенты использования складской площади и вместимости склада; коэффициент оборачиваемости товаров на складе и др., решение ситуационных задач.	ПК-4	4	Практическая работа Решение ситуационной задачи	Защита практической работы. Устный опрос
<b>Итого 18 часов</b>					

## 8. Самостоятельная работа

Самостоятельная работа является важным компонентом образовательного процесса, формирующим личность обучаемого, его мировоззрение и культуру профессиональной деятельности, способствует развитию способности к самообучению и постоянному повышению своего профессионального уровня.

### Цели самостоятельной работы.

Формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их анализу, умению принять решение, аргументированному обсуждению предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссии.

### Организация самостоятельной работы.

Самостоятельная работа заключается в изучении тем программы дисциплины по рекомендуемой учебной литературе, в изучении тем лекций, в подготовке к практическим занятиям, тренингам, деловым и ролевым обучающим играм, к текущему контролю, промежуточной аттестации – рубежному контролю – зачету.

### 8.1 Виды и содержание самостоятельной работы.

При изучении курса необходимо ознакомиться с программой курса и методическими указаниями, облегчающими самостоятельную работу. Изучение отдельных разделов курса рекомендуется проводить в такой последовательности:

- а) ознакомление с содержанием тем по рабочей программе;
- б) изучение специальной литературы, конспектирование материала;
- в) консультация с преподавателем;
- г) самостоятельное изложение проблемы.

Изучение каждой темы дисциплины заканчивается выполнением тестовых заданий.

В процессе самостоятельной работы обучаемый должен научиться выделять познавательные задачи, выбирать способы их решения, выполнять операции контроля за правильностью решения поставленной задачи, совершенствовать навыки применения теоретических знаний.

Преподаватель осуществляет руководство самостоятельной работой в форме делового взаимного общения; обучаемый получает методические указания, рекомендации преподавателя, а преподаватель выполняет функцию управления через учет, контроль и коррекцию ошибочных действий.

### Организация самостоятельной работы имеет цели:

- систематизировать и расширять их теоретические знания;
- научить их работать с учебной, научной литературой и нормативной документацией, проводить ее анализ и делать выводы;

- стимулировать профессиональный рост обучаемых, воспитывать творческую активность и инициативность;
- перевод на продуктивный уровень деятельности, требующий не только многократного синтеза и анализа учебного материала, но и конструирования задач;
- самостоятельная работа предусматривает изучение научно обоснованных приемов идентификации товаров;

Домашняя самостоятельная работа организуется преподавателем в соответствии с календарным планом изучения дисциплины и предполагает изучение лекционного материала, чтение и изучение рекомендуемых литературных источников, и изучение нормативной документации, решение тестовых заданий, составление кроссвордов и чайнвордов, подготовка реферативного материала.

Структура самостоятельной работы:

- постановка познавательной задачи, уяснение этой задачи и поисковой системы;
- инструктирование обучаемых о порядке решения (составления) кроссворда (чайнворда);
- планирование обучаемыми предстоящей работы;
- изучение материала по учебникам, учебным пособиям и нормативной документации;
- решение готовых или самостоятельное составление кроссвордов (чайнвордов);
  - оформление тетради по самостоятельно изученному материалу;
- организация самоконтроля и взаимоконтроля выполнения задания;
- контроль и анализ преподавателем и внесение корректив.

**Таблица 8.1-Структура самостоятельной работы**

№ п/п	НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМЫ	Самостоя - тельная работа
1	Тема 1. Процесс товародвижения и его основные звенья: оптовые, розничные и интегрированные торговые структуры	6
2	Тема 2. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	5
3	Тема 3. Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	6
4	Тема 4. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	6
5	Тема 5 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Тара и тарные операции	6
6	Тема 6. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	5
7	Тема 7 Устройство и основы технологической планировки предприятий торговли	5
8	Тема 8 Техническая оснащенность. Торгово-технологическое оборудование, интерьер и рекламно-информационное оформление предприятий торговли	5

9	Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	6
10	Тема 10 Защита прав потребителей, государственный контроль и правила розничной торговли	5
11	Тема 11 Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в торговом предприятии	4
12	Тема 12 Распределительная логистика в системе товародвижения	6
	Всего на дисциплину	<b>65</b>

**Таблица 8.2-Самостоятельная работа в часах и зачетных единицах**

Вид учебной работы	Зачетных единиц	Академических часов
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>3</b>	<b>108</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>1,81</b>	<b>65</b>
В том числе:		
Самостоятельное изучение отдельных тем модулей	0,56	20
Подготовка и презентация реферата	0,56	20
Подготовка к практическим работам	0,28	10
Изучение тем лекций	0,14	5
Подготовка к рубежному контролю	0,28	10
Промежуточная аттестация (зачет)		

### 8.2 Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Проведите аналитический обзор современного состояния и перспективы развития ведущих розничных торговых сетей в РФ (по выбору обучающихся). В качестве базы исследования используйте публикации периодических деловых и отраслевых изданий, информацию из Интернета, данные корпоративных сайтов выбранных торговых сетей. По результатам анализа оформите аналитическую записку. Сформулируйте выводы относительно тенденций и перспектив развития сетевой розничной торговли в РФ.
2. Проанализируйте достоинства розничных корпоративных сетей в сравнении с независимыми посредниками. Каковы ограничения сетевой торговли? Как небольшой независимый магазин может конкурировать с розничной корпоративной целью?
3. Изучите требования государственных стандартов к классификации розничных торговых предприятий в современных условиях.
4. На примере деятельности сети торговых предприятий Metro Cash & Carry в России раскройте особенности организации мелкооптовой торговли методом "Кэш энд кэрри".
5. Классифицируйте перечисленные ниже розничные торговые компании по товарной специализации и определите используемый ими формат розничного торгового предприятия: «Азбука вкуса», «Для душа и души», «Stockmann», «Техносила», «Новый книжный».
6. Известны различные методы размещения магазинов на территории населенных пунктов. Каковы преимущества и недостатки каждого из этих методов. Где, по вашему мнению, лучше всего разместить гипермаркет, мини-маркет, ювелирный магазин, булочную.

7. Приведите экономическое обоснование эффекта создания "торговых улиц" и торговых центров.
8. Опишите факторы, учитываемые при оценке привлекательности и доступности магазинов для пешеходов и автомобилистов.
9. Какими критериями Вы бы руководствовались при выборе оптимального места размещения нового супермаркета, входящего в корпоративную сеть?
10. Каким образом размещение магазина оказывает влияние на его имидж. Ответ проиллюстрируйте примерами из практики торгового бизнеса в России.
11. Размещая магазин в торговом комплексе, розничные торговцы могут выбирать этаж. Почему многие специализированные магазины предпочитают вторые, третьи этажи здания?
12. Одним из факторов, влияющих на выбор места для магазина, является его доступность. Что вы понимаете под этим фактором, и каким образом он оказывает влияние на эффективность работы магазина?
13. Предположим, что в крупном городе планируется построить новый торговый комплекс, гипермаркет, универмаг. Какие факторы необходимо учесть при осуществлении строительства, чтобы сделать это торговое предприятие популярным у потребителей.
14. Конкурирующий магазин спортивных товаров расположен в торговом центре, а ваш, более крупный магазин, торгующий аналогичными товарами – в отдельно стоящем здании в «спальном» районе. Как вы построите работу своего магазина, чтобы лишить конкурента его преимущества в размещении. Ответ поясните.
15. Хороший сервис, предлагаемый покупателям магазина - достаточно дорогое удовольствие. Имеют ли какое-нибудь преимущество в предоставлении сервисных услуг магазины, входящие в корпоративные торговые сети. Ответ поясните.
16. Многие эксперты сходятся во мнении, что в настоящее время основой создания устойчивого конкурентного преимущества является повышение качества обслуживания покупателей. Что должен сделать обычный продовольственный магазин у дома для улучшения обслуживания покупателей?
17. Главная роль в восприятии уровня торгового обслуживания в магазине у покупателя связана с работой торгового персонала. Если бы вы занимались наймом продавцов в обувной магазин, на какие характеристики работника вы бы обращали особое внимание?
18. Способность продавца завоевать доверие покупателя и успешно завершить процесс продажи определяются следующими факторами - знание и опыт, доверие покупателя, знание психологии потребителя, приспособляемость. Расположите эти факторы по степени значимости для вас как покупателя при приобретении - бытовой техники, продуктов питания, ювелирных изделий, парфюмерии.
19. Многие утверждают, что интерактивные электронные средства произведут революцию в организации продажи товаров. Каково ваше мнение на этот счет? Какие преимущества предлагает новая форма продажи, не утратят ли своей значимости традиционные формы продажи?
20. Какие из нижеперечисленных факторов, по вашему мнению, окажут наибольшее влияние на лояльность покупателя к типичному супермаркету, расположенному в «спальном» микрорайоне? Поясните вашу позицию. Факторы: легкая парковка, внешняя реклама, реклама на месте продажи, количество кассовых кабин в торговом зале, режим работы торгового предприятия, помощь со стороны торгового персонала в упаковке, транспортировке товаров, выкладка товара, его цена, широта и глубина ассортимента товаров, используемое торговое оборудование и его расстановка в торговом зале, качество реализуемого товара, доступность магазина, предоставляемые услуги.

Представьте эти факторы по степени значимости для вас. Изменится ли значимость этих факторов с изменением ассортимента профиля магазина, величиной торговой площади, форм продажи и методов обслуживания?

21. Какие услуги Вы предложили бы покупателям в магазинах следующих типов: "Супермаркет", "Гастроном", "Продукты", "Универмаг", "Товары для детей", "Все для дома". Ответ поясните.

22. Выясните: какие именно вопросы государственного регулирования розничной торговли являются прерогативой федеральных, а какие – местных органов исполнительной власти. Ответ приведите со ссылками на нормативно-правовую базу регулирования торговой сферы.

23. Какие концепции магазина Вы знаете? Каким образом выбранная концепция отражается на ассортиментной политике, планировочных решениях и выкладке товаров в магазине?

24. Поясните, каким образом технологическое решение "вход-выход" в здание магазина и его торговый зал влияет на организацию движения потоков покупателей внутри магазина? Ответ проиллюстрируйте примерами магазинов различных типов.

25. Как влияет планировка внутреннего пространства магазина на восприятие удобства магазина потребителями? Вспомните магазины с удобной и неудобной, по Вашему мнению, планировкой. Как Вы думаете, в чём причина таких оценок? На примере конкретного торгового предприятия сформулируйте свои предложения по совершенствованию планировки и оформления торгового зала.

26. Приведите рекомендации по расположению товарных отделов в магазинах различных типов: в супермаркетах, в универмагах, в магазинах типов "Продукты", "Одежда" и др. (на выбор обучаемый). Ответ проиллюстрируйте удачными на Ваш взгляд решениями из практики.

27. Будет ли отличаться размер площади торгового зала, который вы отведете в супермаркете под реализацию кондитерских, бакалейных, молочных, мясных, сопутствующих товаров? Приведите развернутое обоснование.

28. На примере технологической планировки торгового зала универмага «Детский мир», расположенного на площади торгового центра, поясните, как изменяется "ценность" торговой площади магазина в зависимости от занимаемого этажа и по мере удаления от входов в торговые залы. Укажите «сильные» и «слабые» места расположения товаров в торговом зале этого магазина. Каким именно образом решается эта проблема на практике?

29. Рассчитать партионность и периодичность поставки товаров.

30. Определить потенциального поставщика-посредника исходя из данных: партионности, периодичности, расстояния перевозок и др.

31. Определить наиболее рациональные технологические процессы на складах оптовых предприятий.

### **Вопросы для самопроверки тем дисциплины:**

1. Какие функции выполняют розничные торговые предприятия в процессе торгового обслуживания населения?

2. Каковы основные критерии деления торговли на розничную и оптовую?

3. Каковы преимущества и недостатки объединения торговых предприятий в розничные корпоративные сети?

4. По какому критерию торговые объекты делятся на стационарные и нестационарные? Какими торговыми объектами представлена стационарная и нестационарная розничная торговая сеть?

5. Чем определяется вид розничного торгового предприятия? Назовите основные виды розничных торговых предприятий. Чем отличаются универсальные магазины от магазинов со смешанным ассортиментом?



6. Чем определяется тип розничного торгового предприятия? Назовите основные типы розничных торговых предприятий.
7. Дайте характеристику фирменному магазину. Каковы особенности организации торговли через фирменные магазины?
8. Что такое формат розничного торгового предприятия? Укажите основные и дополнительные факторы, определяющие формат розничного торгового предприятия. Перечислите торговые форматы, в ассортименте которых присутствуют преимущественно продукты питания.
9. Равнозначны ли понятия «Дискаунтер» и «магазин, использующий дисконтные карты»?
10. Какие виды зданий используются для торговых предприятий?
11. Какие архитектурно-строительные и эстетические требования предъявляют к торговым зданиям?
12. Как рассчитывается показатель обеспеченности населения торговой площадью?
13. Что характеризует показатель радиуса охвата (пешеходной доступности) магазина?
14. Какие архитектурно-строительные и эстетические требования предъявляют к торговым зданиям?
15. Как рассчитывается показатель обеспеченности населения торговой площадью?
16. Что характеризует показатель радиуса охвата (пешеходной доступности) магазина?
17. Что понимают под концептуальным магазиностроением (shopfitting), каковы его основные этапы?
18. Какие помещения входят в состав торговых помещений магазина?
19. Какими нормативными актами регулируется состав и размер помещений в строящихся и реконструируемых зданиях магазинов?
20. Опишите требования, предъявляемые к технологической планировке торгового зала современного магазина.
21. Какие варианты базового устройства торговых залов магазинов Вы знаете? Назовите их преимущества и недостатки.
22. Каково содержание понятия «мерчандайзинг»? Объясните, почему планировку торгового зала называют одним из основных инструментов мерчандайзинга?
23. Назовите факторы, влияющие на организацию движения потоков покупателей внутри магазина.
24. В чем заключается сложность определения будущего места расположения различных товарных групп внутри торгового зала магазина?
25. Как изменяется "ценность" торговой площади магазина в зависимости от занимаемого этажа и по мере удаления от входов в торговые залы? Перечислите «сильные» и «слабые» места расположения товаров в торговом зале магазина.
26. Назовите виды планировок торгового зала магазина. Какие варианты размещения оборудования в торговом зале рекомендуется применять в розничных торговых предприятиях различных форматов? По каким принципам выбирают ширину проходов в торговом зале магазинов разных форматов?
27. Каким образом можно привлечь потенциальных покупателей в угловые части торгового зала? Как грамотно организовать систему навигации покупателей в торговом зале магазина?
28. Раскройте правило "золотого треугольника" для торговых предприятий с небольшой торговой площадью.
29. Какие варианты размещения оборудования в торговом зале рекомендуется применять в розничных торговых предприятиях различных типов?

30. Раскройте экономическую сущность коэффициентов установочной и экспозиционной площади магазина.
31. Поясните, как размер торговой площади, ассортимент реализуемых товаров и применяемая форма обслуживания влияют на организацию узла расчёта в магазине? Какие варианты организации узла расчёта Вы знаете?
32. Как рассчитывается количество рабочих мест контролёров-кассиров в магазинах самообслуживания?
33. Поясните, почему нужно уделять повышенное внимание организации прикассовой зоны в магазине? В чем заключаются особенности организации рекламы в этой зоне торгового зала магазина?
34. Чем определяется количество, площадь и форма разгрузочных мест в магазине?
35. Как рассчитывается площадь помещений для хранения и подготовки товаров к продаже? Допускается ли складирование товаров в общей кладовой?
36. Раскройте основные технологические требования к проектированию административно-бытовых помещений магазина.
37. Какие составные элементы относятся к продаже товаров и обслуживанию покупателей?
38. Дайте характеристику основных элементов, формирующих качество торгового обслуживания покупателей в магазине.
39. Какими показателями можно оценить качество торгового обслуживания в розничном торговом предприятии?
40. Поясните, как выбранная форма торгового обслуживания влияет на организацию торгово-технологических процессов в магазине.
41. Отличаются ли дискаунтеры «мягкого» и «жесткого» типа по качеству торгового обслуживания? Ответ поясните.
42. Как эффективная стратегия обслуживания покупателей позволяет сократить издержки обращения торговой фирмы?
43. Какие магазинные методы продажи товаров Вы знаете?
44. Какие методы продажи товаров целесообразно использовать при реализации продовольственных товаров повседневного спроса? Ответ поясните.
45. Какими причинами объясняются ускоренные темпы роста внемагазинных форм торговли в последнее время?
46. На какие группы классифицируются дополнительные услуги розничной торговли? От чего зависит перечень услуг, оказываемых предприятием розничной торговли?
47. Какие требования предъявляются к услугам розничной торговли?
48. Какими нормативными актами регулируются вопросы защиты прав потребителей в РФ?
49. Какая информация обязательно должна доводиться до сведения покупателей согласно Правилам продажи товаров и Правилам работы торговых предприятий?
50. С кем должно быть согласовано закрытие торгового предприятия на санитарный день, ремонт, переоборудование? Как информируются об этом покупатели?
51. Дайте характеристику санитарным требованиям к устройству и содержанию торговых предприятий.
52. Назовите нормативные акты, регламентирующие деятельность розничного торгового предприятия, в том числе в зависимости от ассортимента реализуемых товаров и метода продажи.
53. На какие органы государственного управления возложены функции организации и проведения государственного контроля в торговой сфере?
54. В чем состоит роль транспорта в торговле?

55. Каковы основные критерии выбора вида транспорта для перевозки товаров?
56. Охарактеризуйте сферы применения различных видов транспортных средств в торговле.
57. В чем заключаются особенности организации перевозок автомобильным транспортом?
58. Что включается в понятие транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий? Какими документами оно оформляется?

**Эссе, рефераты или доклады по теме:**

1. Корпоративные сети розничных торговых предприятий: особенности и перспективы развития в РФ.
2. Классификация розничной торговой сети и ее значение в оптимизации оперативных процессов в магазинах.
3. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий.
4. Факторы, влияющие на конкурентоспособность магазина.
5. Методы размещения розничной торговой сети и их роль в повышении социальной значимости торговли.
6. Размещение розничной торговой сети как условие активизации процесса продажи товаров.
7. Размещение магазина как устойчивый фактор его конкурентного преимущества (на основании реальных примеров розничных торговых предприятий).
8. Создание торгово-развлекательных центров в России: состояние и перспективы развития.
9. Магазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
10. Внемагазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
11. Организация процесса продажи отдельных групп товаров личного потребления.
12. Услуги как дополнительный фактор повышения эффективности торгового предприятия.
13. Планировка торгового зала магазина как инструмент мерчандайзинга.
14. Виды планировки торгового зала и их влияние на стимулирование продаж.
15. Мерчандайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
16. Принципы размещения торгового оборудования и товаров в торговом зале магазина.

**9. Примерный фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.**

**9.1. Контроль и оценка результатов обучения.**

Контроль знаний по дисциплине «Организация и техника торговых процессов» включает в себя: текущий контроль; рубежный контроль.

**Текущий контроль** стимулирует и корректирует самостоятельную работу обучаемого по освоению дисциплины. Текущий контроль проводят в виде опросов и тестирования по отдельным темам, качество и сроки выполнения практических работ, выполнение индивидуальных или добровольных домашних заданий его результаты отражаются в рейтинге обучаемого.

**Рубежный контроль** выявляет уровень знаний обучаемого по материалу изученной программы. Рубежный контроль проводят после изучения каждой темы в форме коллоквиума, его результаты отражаются в рейтинге обучаемого.

**Промежуточный контроль** проводится в форме зачета. Содержание итогового контроля соответствует программе дисциплины.

Промежуточный контроль - это оценивание результатов учебной деятельности обучаемого за семестр, призванное определить уровень качества подготовки в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению «Товароведение».

**Таблица 9.1-Модульно-рейтинговая карта по дисциплине**

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число посещений, заданий за семестр	Максимальный балл
<b>МОДУЛЬ 1</b>			
<b>Организация и техника торговых процессов на предприятиях оптовой торговли</b>			
1 Текущий контроль			<b>23,4</b>
1. Аудиторная работа		<b>4,5</b>	<b>3,42</b>
1.1 Посещение лекций и их запись	<b>0,66</b>	<b>3,5</b>	2,31
1.2 Посещение практических занятий	<b>1,11</b>	<b>1</b>	1,11
1.3 Тест-опрос	2,0		2,0
1.4 Решение ситуационных задач	4,0		4,0
1.5 Решение индивидуального домашнего задания	3,0		3,0
1.6 Подготовка рефератов, презентаций	4,0		4,0
1,7 Решение и составление кроссвордов	4,0		4,0
1.8 Подготовка к практическим занятиям	3,0		3,0
2. Рубежный контроль			<b>15,0</b>
Тест-опрос			15,0
Всего по модулю №1			<b>38,4</b>
<b>МОДУЛЬ 2</b>			
<b>Организация и техника торговых процессов на предприятиях розничной торговли</b>			
Текущий контроль			<b>26,5</b>
1. Аудиторная работа		<b>13,5</b>	<b>12,51</b>
1.1 Посещение лекций и их запись	<b>0,66</b>	<b>5,5</b>	3,63
1.2 Посещение практических занятий	<b>1,11</b>	<b>8</b>	8,88
1.3 Тест-опрос	2,0		2,0
1.4 Решение ситуационных задач	4,0		4,0
1,5 Решение индивидуального задания	1,		1,0
1.6 Подготовка рефератов, презентаций	4,0		4,0

1,7 Решение и составление кроссвордов	4,0		3,0
2.Рубежный контроль			15,0
Тест-опрос			15,0
Всего по модулю №2			<b>41,5</b>
3Итоговый контроль (зачет)			<b>20</b>
Всего			<b>100</b>
Поощрительные баллы			10
1. Активная работа на аудиторных занятиях			4
2. Написание и публикация статьи			2
3. Выступление на конференции			4
Итого			<b>110</b>

### Тесты текущего контроля

**Вопрос 1:Операции торгово-технологического процесса относящиеся к коммерческим:**

1. изучение спроса покупателей
2. упаковка товаров
3. принятие товаров по количеству и качеству
4. составление заявок на завоз товаров в магазин
5. подсортировка товаров

**Вопрос 2: Торговая сеть - это...**

1. совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением
2. совокупность торговых предприятий, размещенных в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях
3. совокупность торговых предприятий, реализующих однородный ассортимент товаров
4. взаимоотношения оптовых поставщиков и продавцов, реализующих продукцию в розницу

**Вопрос 3: Виды торговых предприятий**

1. универсальные
2. продовольственные
3. специализированные
4. комбинированные
5. неспециализированные

**Вопрос 4: Технологическая планировка магазина - это...**

1. совокупность помещений магазина в соответствующей их взаимосвязи
2. совокупность технических помещений магазина
3. расстановка торгово-технологического оборудования по территории торгового зала магазина
4. планировка технологических процессов в магазине

**Вопрос 5: Установочная площадь магазина - это...**

1. часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей

2. часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров
3. часть помещений магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг
4. часть помещений магазина, предназначенная для хранения товаров

**Вопрос 6: Укажите формы планировки торгового зала магазина:**

1. линейная
2. боксовая
3. ступенчатая
4. выставочная
5. свободная
6. равномерная

**Вопрос 7: Коэффициент использования площади торгового зала - это...**

1. отношение площади торгового зала к общей площади магазина
2. отношение площади, занятой торговым оборудованием к общей площади магазина
3. отношение площади под выкладкой товара к площади торгового зала магазина
4. отношение торговой площади к общей площади магазина

**Вопрос 8: Помещения магазина, относящиеся к техническим**

1. фасовочные
2. приемочные
3. вентиляционные камеры
4. торговый зал
5. машинные отделения лифтов и холодильных установок
6. электрощитовая

**Вопрос 9: Основные операции торгово- технологического процесса в магазине:**

1. распаковка и приемка товаров по количеству и качеству
2. оказание дополнительных услуг
3. организация расчетов за отобранные покупателями товары
4. размещение и выкладка товаров
5. организация хранения и сдачи тары
6. упаковка товаров

**Вопрос 10: Общие для всех товаров операции по подготовке к продаже**

1. распаковка
2. фасовка
3. сортировка
4. сборка
5. проверка правильности маркировки
6. придание товарного вида

**Вопрос 11: Размещение товаров в торговом зале предполагает...**

1. распределение ассортимента товаров по всей площади торгового зала
2. распределение ассортимента товаров по площади торгового оборудования
3. расположение товаров на витринах, стеллажах
4. распределение ассортимента товаров по товарным группам и потребительским комплексам
5. определенные способы укладки и показа товаров

**Вопрос 12: Наиболее удобной и выгодной высотой расположения товаров на полках считается высота...**

1. 110 - 160 см от уровня пола
2. 80 - 100 см от уровня пола
3. 80 - 120 см от уровня пола
4. 140 - 180 см от уровня пола
5. 80 - 160 см от уровня пола

**Вопрос 13: Виды тары, выделяемые в зависимости от функций, выполняемых в процессе товародвижения**

1. транспортная
2. многооборотная
3. потребительская
4. универсальная
5. производственная
6. специализированная

**Вопрос 14: Управление товарными запасами предполагает**

1. нормирование
2. хранение
3. оперативный учет и контроль
4. регулирование
5. группирование товарных запасов по потребительским комплексам

**Вопрос 15: Глубина ассортимента товаров должна быть выше...**

1. в специализированном магазине
2. в универсальном магазине
3. в комбинированном магазине
4. в магазинах по обслуживанию не защищенных слоев населения

**Вопрос 16: Хранение товаров предполагает осуществление следующих операций:**

1. разгрузка товаров
2. доставка товаров в зону хранения
3. маркировка товаров
4. размещение товаров в зоне хранения
5. создание оптимальных условий хранения товаров

**Вопрос 17: предприятие розничной торговли, имеющее торговую площадь от 5000 м<sup>2</sup>, осуществляющее реализацию продовольственных и непродовольственных товаров универсального ассортимента преимущественно методом самообслуживания.**

1. Специализированный магазин
2. Дискаунт
3. Гипермаркет
4. Минимаркет

**Вопрос 18: магазинная карта, дающая ее держателю право на получение торговой скидки при совершении каждой покупки в определенном магазине или сети магазинов.**

1. Карта кредитная
2. Карта микропроцессорная
3. Карта дисконтная
4. Карта расчетная (предоплатная)

**Вопрос 19: Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть.**

1. Магазин специализированный
2. Магазин универсальный
3. Магазин с комбинированным ассортиментом товаров

**Вопрос 20: Площадь всех помещений магазина.**

1. Площадь магазина торговая
2. Площадь магазина установочная
3. Площадь магазина общая

**Вопрос 21: Торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного, домашнего использования.**

1. Предприятие оптовой торговли
2. Предприятие розничной торговли
3. Предприятие
4. Потребительское общество

**Вопрос 22: Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов**

1. Товарное обращение
2. Технология торговли
3. Товарные ресурсы

**Вопрос 23: Объем продажи товаров и оказания услуг населению для личного, семейного, домашнего использования**

1. Товарооборот оптовый
2. Товарооборот розничный
3. Товарооборачиваемость
4. Товароснабжение

**Вопрос 24: Торговая сеть, расположенная в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях.**

1. Торговая сеть оптовая
2. Торговая сеть розничная
3. Торговая сеть стационарная
4. Торговая сеть мелкорозничная

**Вопрос 25: Последовательность операций, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания в конкретном типе торговых предприятий**

1. Торгового обслуживания система
2. Торгового обслуживания процесс
3. Торгового обслуживания форма

**Вопрос 26: Последовательность операций, обеспечивающая процесс купли-продажи товаров и товародвижения.**

1. Процесс приемки и реализации товаров
2. Процесс продажи товаров
3. Торгово-технологический процесс

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ СДАЧИ ЗАЧЕТА**

### **1 вариант**



1. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в современных условиях.
2. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения.
3. Организация отпуска товаров со склада.
4. Порядок формирования ассортимента на торговом предприятии. Характеристика основных показателей ассортимента.
5. Понятие товарного склада, их классификация.
6. Состояние и тенденции развития товарных складов.
7. Формы складских зданий.
8. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
9. Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы продажи товаров.
10. Методы продажи товаров.
11. Культура торговли, качества торгового обслуживания, показатели культуры обслуживания. Культура продавца.
12. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
13. Организация государственного контроля в торговле.
14. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
15. Организация и технология розничной продажи товаров
16. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
17. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.
18. Виды, сущность и функции розничной торговой сети.
19. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения.
20. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижение.
21. Классификация предприятий оптовой торговли.
22. Формы и методы оптовой продажи товаров.
23. Виды складских помещений и их планировка.
24. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
25. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.
26. Коммерческие договор- назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.
27. Специализация и типизация розничных торговых предприятий
28. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.
29. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
30. Организация материальной ответственности на торговом предприятии.
31. Размещение товаров в торговом зале.
32. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
33. Оптовая торговля: цели и задачи.
34. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.
34. Организация и технология хранения товаров.
35. Технология подготовки товаров к продаже.
36. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
37. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
38. Структура, функции предприятия розничной торговой сети.

39. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети.
40. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
41. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству
42. Внемагазинные формы продажи товаров и услуги, оказываемые покупателям в розничном торговом предприятии.
43. Основные схемы технологических процессов на торговом предприятии.
44. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
45. Характеристика элементов мерчандайзинга, используемых на торговом предприятии.
46. Торговые дома, их виды и назначение.
47. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть.
48. Торговая сеть электронных магазинов.
49. Требования к устройству магазинов.
50. Планировка помещений магазинов и ее принципы.
51. Санитарные требования, предъявляемые к розничным торговым предприятиям.
52. Мерчандайзинг в розничной торговле.
53. Требования к проектированию торговых предприятий.
54. Размещение розничной торговой сети в городской застройке.
55. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
56. Назначение и функции складов и их классификация
57. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
58. Сущность труда работников торговли.
59. Характер труда работников розничной торговли.
60. Особенности труда складских работников.
61. Основные категории работников магазинов. Их права, обязанности и квалификационные характеристики.
62. Понятие разделения труда. Формы разделения труда в торговле: функциональное, потоварное и квалификационное.
63. Понятие кооперации труда. Формы кооперации: совмещение профессий, специальностей и функций; расширение зоны обслуживания.
64. Основные задачи оптового торгового предприятия.
65. Техничко-экономические показатели работы склада.
66. Организация отпуска товаров со склада, основания для отпуска товаров. Операции по отпуску товаров (отборка, подготовка к отпуску, отпуск) и их содержание.
67. Основные составляющие, носители фирменного стиля торгового предприятия.
68. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
69. Показатели эффективности использования площади торгового зала: коэффициент установочной площади коэффициент экспозиционной площади, коэффициент емкости торгового оборудования, коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей.
70. Понятие рабочего места. Классификация рабочих мест в предприятиях торговли. Аттестация и рационализация рабочих мест. Организация обслуживания рабочих мест

## **2 вариант**

1. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в условиях формирования рыночной экономики.
2. Предмет и объект дисциплины «Организация и технология торговых предприятий», ее связь со специальными дисциплинами

3. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
4. Торговые организации и предприятия.
5. Организация контроля в торговле.
6. Понятие, сущность и функции розничной торговой сети.
7. Виды розничной торговой сети.
8. Организация и технология товародвижения и товароснабжения в торговле.
9. Классификация предприятий оптовой торговли. Формы и методы оптовой продажи товаров.
10. Коммерческие договор- назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.
11. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.
12. Коммерческие посредники и их виды.
13. Оптовая торговля: цели и задачи. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.
14. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
15. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности, коммерческая тайна и патентная защита.
16. Органы государственного контроля, регулирования в коммерческой деятельности и их функции.
17. Товарные запасы и их назначение. Регулирование товарными запасами.
18. Торговые дома, их виды и назначение.
19. Магазин как основной торговый объект розничной торговой сети.
20. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть. Торговая сеть электронных магазинов.
21. Структура, функции предприятия розничной торговой сети. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
22. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
23. Требования к проектированию торговых предприятий. Размещение розничной торговой сети в городской застройке. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
24. Методы определения потребности в торговых площадях. Классификация торговых зданий.
25. Требования к устройству магазинов. Земельный участок магазина и его зоны.
26. Помещения магазина. Планировка помещений магазинов и ее принципы.
27. Показатели эффективности использования площади торгового зала. Виды технологических планировок.
28. Виды торгово-технологического оборудования. Торговая мебель. Основы проектирования магазинов.
29. Понятие и сущность торгово-технологических процессов. Операции технологического процесса. Операции торгового процесса.
30. Основные схемы технологических процессов. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
31. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству
32. Учет товаров в магазине.
33. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
34. Организация и технология хранения товаров. Технология подготовки товаров к продаже.

35. Размещение товаров в торговом зале. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
36. Потери товаров при организации технологического процесса. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.
37. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижения.
38. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.
39. Деятельность коммерческих работников по изучению и выбору источников и поставщиков товаров.
40. Расчет количества товара, подлежащего текущему завозу в магазин. Контроль по выполнению графиков завоза товаров.
41. Понятия культуры торговли, качества торгового обслуживания, культуры обслуживания. Показатели культуры обслуживания. Культура продавца.
42. Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы осуществления продажи товаров. Методы продажи товаров. Внемагазинные формы продажи товаров.
43. Понятие товарного склада, их классификация. Функции складов. Состояние и тенденции развития товарных складов. Формы складских зданий. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения. Организация отпуска товаров со склада

## **10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля):**

### ***10.1 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы***

1. Дашков, Леонид Павлович. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Рекомендовано МоРФ в качестве учебника для вузов/ Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 512 с.
- Чкалова О.В. Торговое Дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий

### ***10.2. Основная литература***

2. Дашков, Леонид Павлович. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Рекомендовано МоРФ в качестве учебника для вузов/ Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 512 с.
3. Чкалова О.В. Торговое Дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник/О.В.Чкалова.-М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013.-384с.

### ***10.3Дополнительная литература:***

1. Брагин Л.А. Торговое дело: Учебник – 2-е изд., перераб. И доп./Под общ. Ред. Проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько.– М.: 2010
2. Голубкина Т.С. Розничная торговля продовольственными товарами: Товароведение и технология (2-е изд., перераб.) учебник- М.: Издательский центр "Академия", 2012. - 544 с.
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий - Учебник для обучающихся высших учебных заведений - 9-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ) /Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. – М.: Дашков и Ко – 2010. – 512 с.
4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация и управление коммерческой

- деятельностью: Учебник/-М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К<sup>0</sup>», 2012-688с
5. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Организация труда работников торговли: Учебник, 5-е изд., перераб. и доп.(изд:5).-М.:2011г.-240с.
  6. Дубровин И.А. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие/ И.А. Дубровин -2-е изд., перераб. и доп.-М.: КОНКУРС, 2009-304с.
  7. Отскочная З.В., Наплёкова Ю.А., Чуева И.И., Дегтярь О.Н.. Организация и технология торговли: Рекомендовано в качестве учебного пособия для СПО/ - М.: Издательский центр "Академия", 2010. - 192 с.
  8. Чкалова О.В. Торговое Дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник/О.В.Чкалова.-М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013.-384с.
  9. Брагина Л.А., Данько Т.П. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация - М.:ИНФРА - М, 2008
  10. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник. - М.: 2010. - 520 с.
  11. Казаринова Е. Оперативное управление торговым персоналом. – СПб.: Питер, 2008. – 160с
  12. Кошелев А.Н. Эффективная мотивация торгового персонала. – М.: Дашков и К, 2009. – 224с.
  13. Мазилкина Е.И. Организация работы магазина. –М.: Дашков и К, 2008. – 224с
  14. Новикова А.М., Голубкина Т.С. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебное пособие /– 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2006. – 480с.
  15. Парфентьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А. и др. Оборудование торговых предприятий. М.:ПрофОбрИздат, 2011. - 128 с
  16. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник для ссуз, 6-е изд., перераб. и доп.(изд:6)-М.: ИТК «Дашков и К<sup>0</sup>», 2012-628с.
  17. Чалых Т.И., А.Н. Неверова, Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами : учебник / под ред. - 8-е изд., стереотип. - М. : ИЦ "Академия", 2011. - 464с.
  - 18.ФЗ Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (с изменениями на 31 декабря 2014 года) (редакция, действующая с 9 января 2015 года)
  - 19.ФЗ и нормативные документы электронной базы библиотечного фонда и фонда кафедры ТППиЭПАПК

#### ***Журналы периодической печати***

1. Тара и упаковка
2. Товаровед продовольственных товаров
3. Экономическая безопасность предприятия

#### **в) программное и коммуникативное обеспечение**

1. Операционные системы Windows, стандартные офисные программы.
2. Информационно-правовой портал - режим доступа- <http://www.kodeks.ru>.
3. Электронно-библиотечная система znanium.com
3. Электронные версии учебников, пособий, методических разработок, указаний и рекомендаций по всем видам учебной работы, предусмотренных вузовской рабочей программой, находящихся в свободном доступе для обучающихся.
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам».

#### **11 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Изучение дисциплины «Организация и техника торговых процессов» подразумевает использование во время учебных занятий мультимедийного, торгового оборудования, учебная лаборатория №21

Самостоятельная работа обучаемых также включает применение ИКТ, кабинет №23..

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

- 1) библиотечный фонд
- 2) Компьютеры;
- 3) Презентации и видеоматериал по разделам дисциплины;
- 4) Мультимедийное оборудование;
- 5) Системный блок Celeron 1.7 GHz/40Gb/128Vb/SVGA32Mb/FDD 3.5
- 6) Система типа "Лен" торговая  
Система POS со штрих-кодом

## **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

Самостоятельная работа – это познавательная, организационно и методически направляемая деятельность обучаемых, осуществляемая для достижения конкретных результатов. В итоге этой работы формируются профессиональные умения и навыки, развивается творческий подход к решению, возникающих в ходе учебной деятельности проблемных задач и повышается самостоятельность мышления. Учебное познание имеет место лишь в том случае, если обучающийся активно взаимодействует с изучаемым материалом.

### **Организация самостоятельной работы имеет цели:**

- систематизировать и расширять их теоретические знания;
- научить их работать с учебной, научной литературой и нормативной документацией, проводить ее анализ и делать выводы;
- стимулировать профессиональный рост, воспитывать творческую активность и инициативность;
- перевод на продуктивный уровень деятельности, требующий не только многократного синтеза и анализа учебного материала, но и конструирования задач;
- самостоятельная работа предусматривает изучение научно обоснованных приемов идентификации товаров;

Домашняя самостоятельная работа организуется преподавателем в соответствии с календарным планом изучения дисциплины и предполагает изучение лекционного материала, чтение и изучение рекомендуемых литературных источников, и изучение нормативной документации, решение тестовых заданий, составление кроссвордов и чайнвордов, подготовка реферативного материала.

### **Структура самостоятельной работы:**

- постановка перед обучаемыми познавательной задачи, уяснение этой задачи и поисковой системы;
- инструктирование обучаемых о порядке решения (составления) кроссворда (чайнворда);
- планирование предстоящей работы;
- изучение материала по учебникам, учебным пособиям и нормативной документации;
- решение готовых или самостоятельное составление кроссвордов (чайнвордов);
- оформление тетради по самостоятельно изученному материалу;
- организация самоконтроля и взаимоконтроля выполнения задания;
- контроль и анализ преподавателем и внесение корректив.

Учитывая, что трудоемкость изучения дисциплины согласно учебным планам предполагает, что только 50 % при очной и 10 % при заочной формах обучения отводится на аудиторную работу, остро встает вопрос об организации самостоятельной работы.

Изучение дисциплины «**Организация и техника торговых процессов**» непосредственно в аудиториях обуславливает такие содержательные элементы самостоятельной работы, как умение слушать и записывать лекции; критически оценивать лекции, выступления однокурсников на практических занятиях, конференциях; продуманно и творчески строить свое выступление, доклад, продуктивно готовиться к зачету. Для самостоятельной работы в институте предоставлен читальный зал и Аудитория №23, оборудованная необходимым учебным, методическим материалом и компьютерной техникой и выход в интернет.

#### **К самостоятельной работе вне аудитории относится:**

1. работа над лекционным материалом;
2. подготовка к практическому занятию;
3. работа над учебными пособиями, монографиями, научной периодикой;
4. написание рефератов;
5. выполнение контрольной работы
6. подготовка к зачету.

#### **Рекомендации по работе над лекционным материалом и подготовке к лабораторным занятиям**

Эта работа включает два основных этапа: конспектирование лекций и последующую работу над лекционным материалом.

Под конспектированием подразумевают составление конспекта, т.е. краткого письменного изложения содержания чего-либо (устного выступления – речи, лекции, доклада и т.п. или письменного источника – документа, статьи, книги и т.п.).

Методика работы при конспектировании устных выступлений значительно отличается от методики работы при конспектировании письменных источников. Конспектируя письменные источники, обучаемый имеет возможность неоднократно прочитать нужный отрывок текста, поразмыслить над ним, выделить основные мысли автора, кратко сформулировать их, а затем записать. При необходимости он может отметить и свое отношение к этой точке зрения. Слушая лекцию, обучаемый большую часть комплекса указанных выше работ должен откладывать на другое время, стремясь использовать каждую минуту на запись лекции, а не на ее осмысление – для этого уже не остается времени. Поэтому при конспектировании лекции рекомендуется на каждой странице отделять поля для последующих записей в дополнение к конспекту.

Записав лекцию или составив ее конспект, не следует оставлять работу над лекционным материалом до начала подготовки к зачету. Нужно проделать как можно раньше ту работу, которая сопровождает конспектирование письменных источников и которую не удалось сделать во время записи лекции, - прочесть свои записи, расшифровав отдельные сокращения, проанализировать текст, установить логические связи между его элементами, в ряде случаев показать их графически, выделить главные мысли, отметить вопросы, требующие дополнительной обработки, в частности, консультации преподавателя.

При работе над текстом лекции обучаемому необходимо обратить особое внимание на проблемные вопросы, поставленные преподавателем при чтении лекции, а также на его задания и рекомендации.

#### **Рекомендации по работе с учебными пособиями, монографиями, периодикой**



Организуя самостоятельную работу с книгой, преподаватель обязан настроить их на серьезный, кропотливый труд.

Прежде всего, при такой работе невозможен формальный, поверхностный подход. Не механическое заучивание, не простое накопление цитат, выдержек, а сознательное усвоение прочитанного, осмысление его, стремление дойти до сути - вот главное правило. Другое правило - соблюдение при работе над книгой определенной последовательности. Вначале следует ознакомиться с оглавлением, содержанием предисловия или введения. Это дает общую ориентировку, представление о структуре и вопросах, которые рассматриваются в книге. Следующий этап - чтение. Первый раз целесообразно прочитать книгу с начала до конца, чтобы получить о ней цельное представление. При повторном чтении происходит постепенное глубокое осмысление каждой главы, критического материала и позитивного изложения, выделение основных идей, системы аргументов, наиболее ярких примеров и т. д.

Конспектирование - один из самых сложных этапов самостоятельной работы. Каких-либо единых, пригодных для каждого обучаемого методов и приемов конспектирования, видимо, не существует. Однако это не исключает соблюдения некоторых, наиболее оправдавших себя общих правил, с которыми преподаватель и обязан познакомить обучаемых:

1. Главное в конспекте не его объем, а содержание. В нем должны быть отражены основные принципиальные положения источника, то новое, что внес его автор, основные методологические положения работы. Умение излагать мысли автора сжато, кратко и собственными словами приходит с опытом и знаниями. Но их накоплению помогает соблюдение одного важного правила - не торопиться записывать при первом же чтении, вносить в конспект лишь то, что стало ясным.

2. Форма ведения конспекта может быть самой разнообразной, она может изменяться, совершенствоваться. Но начинаться конспект всегда должен с указания полного наименования работы, фамилии автора, года и места издания; цитаты берутся в кавычки с обязательной ссылкой на страницу книги.

3. Конспект не должен быть «слепым», безликим, состоящим из сплошного текста. Особо важные места, яркие примеры выделяются цветным подчеркиванием, взятием в рамочку, пометками на полях специальными знаками, чтобы как можно быстрее найти нужное положение. Дополнительные материалы из других источников можно давать на полях, где записываются свои суждения, мысли, появившиеся уже позже составления конспекта.

### **Рекомендации по работе написании рефератов**

*Реферат* – краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, обзор литературы по теме. Это самостоятельная научно-исследовательская работа, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Изложение материала носит проблемно-тематический характер, показываются различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблему. Содержание реферата должно быть логичным. Объем реферата, как правило, от 5 до 15 машинописных страниц. Темы реферата разрабатывает преподаватель, ведущий данную дисциплину. Перед началом работы над рефератом следует наметить план и подобрать литературу. Прежде всего, следует пользоваться литературой, рекомендованной учебной программой, а затем расширить список источников, включая и использование специальных журналов, где имеется новейшая научная информация.

Структура реферата:

- Титульный лист.
- Оглавление.
- Введение (дается постановка вопроса, объясняется выбор темы, её значимость и актуальность, указываются цель и задачи реферата, даётся характеристика используемой литературы).
  - Основная часть (состоит из глав и подглав, которые раскрывают отдельную проблему или одну из её сторон и логически являются продолжением друг друга).
  - Заключение (подводятся итоги и даются обобщённые основные выводы по теме реферата, делаются рекомендации).
  - Список литературы.

В списке литературы должно быть не менее 8...10 различных источников.

Допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений.

Критерии оценки реферата: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление реферата.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарах в виде выступлений с сопровождением презентаций

### **Рекомендации по выполнению контрольной работы**

**Контрольная работа** – одна из форм проверки и оценки усвоенных знаний, получения информации о характере познавательной деятельности, уровня самостоятельности и активности обучаемых в учебном процессе, эффективности методов, форм и способов учебной деятельности.

Отличительной чертой письменной контрольной работы является большая степень объективности по сравнению с устным опросом.

Для письменных контрольных работ важно, чтобы система заданий предусматривала как выявление знаний по определенной теме (разделу), так и понимание сущности изучаемых предметов и явлений, их закономерностей, умение самостоятельно делать выводы и обобщения, творчески использовать знания и умения.

При выполнении таких контрольных работ следует использовать предложенную основную литературу и подбирать дополнительные источники.

Ответы на вопросы должны быть конкретны, логичны, соответствовать теме, содержать выводы, обобщения и показывать собственное отношение к проблеме, где это уместно.

К выполнению контрольной работы обучаемому следует приступать в конце самостоятельного изучения дисциплины, после того как сложилось достаточно ясное понимание теоретических положений изучаемого курса.

При выполнении контрольного задания обучаемый пользуется литературой. Помимо литературных источников, следует использовать личные наблюдения, опыт работы, результаты консультаций с работниками предприятия (организации). Желательно внести в работу элемент самостоятельного творчества, показать умение анализировать изученный материал темы, обобщать результаты, делая правильные и обоснованные выводы.

Каждый вопрос и ответ на него необходимо представлять на новой странице. Ответы должны быть конкретными и раскрывать сущность поставленных вопросов. Материал должен быть изложен последовательно и логично. Не допускается

переписывание полностью текста из учебника, а также «скачивание» из Интернета без анализа представленного текста.

Рекомендуется иллюстрировать контрольное задание схемами, рисунками, рекламными листами, фотографиями. Примерный объем контрольной работы – 15-20 печатных страниц. Работа должна быть оформлена в соответствии с требованиями стандарта ИГТА (СТП ИГТА 001-2003) к оформлению текстовых работ.

Текст помещается на одной стороне листа формата А4, печатается через 1,15 компьютерного интервала с применением 14-го размера шрифта.

Текст должен быть отформатирован по левому и правому полям страницы. Каждая страница имеет одинаковые поля: размер левого поля – 20 мм, правого – 10, верхнего – 20, нижнего – 20 мм. Абзацный отступ должен быть одинаковым и равен 5 знакам. Расстояние между названием глав и последующим текстом должно равняться 3 интервалам. Каждая глава начинается с новой страницы.

Первый лист оформляется как титульный лист с указанием наименования института, кафедры, контрольной работы по дисциплине, фамилии и инициалов обучающегося, номера группы. Все страницы нумеруются. Контрольные работы, рефераты допускается сшивать степлером (скобками) или в папку с мягкой обложкой.

В тексте контрольной работы приводятся ссылки на использованные источники: в квадратных скобках указываются порядковый номер источника по приведенному в контрольной работе списку, номера страниц.

Вопросы контрольной работы необходимо записывать непосредственно перед каждым ответом.

Работа должна начинаться с перечня вопросов варианта контрольного задания. В конце работы приводится список использованной литературы с соответствующим библиографическим описанием источников, ставятся дата выполнения и подпись, после чего она сдается в заочный деканат или на кафедру технологии и экспертизы продовольственных товаров.

Выполненная работа сдается на проверку в институте не позднее, чем за месяц до начала лабораторно-экзаменационной сессии. Проверенная контрольная работа возвращается обучающему. В зависимости от выполнения предъявленных к ней требований она может быть зачтена или не зачтена.

**Защита контрольной работы проводится путем собеседования по ее содержанию, как правило, до начала сессии** (в виде исключения – во время сессии) на кафедре в дни заочника или другое время по согласованию с преподавателем. Обучаемый, успешно прошедший собеседование, допускается к сдаче экзамена. Обучаемый, не сдавший контрольную работу или не прошедший собеседование, к сдаче экзамена не допускается.

При получении не зачтенного контрольного задания, необходимо исправить ошибки, выполнить все указания (замечания) рецензента. Все дополнения и исправления ошибок рекомендуется проводить в этой же работе. Исправленное задание необходимо вторично направить на проверку. На титульном листе контрольного задания следует указать фамилию рецензента. Пример оформления титульного листа приведен в приложении.

Задания, выполненные небрежно и без соблюдения приведенных выше правил, будут возвращены для доработки.

Ответы на вопросы контрольной работы должны быть полными и соответствовать сущности вопроса.

Контрольная работа должна быть защищена до начала сессии. Обучаемый допускается к сдаче экзамена, с учетом защиты контрольной работы.

Контрольная работа должна быть выполнена по одному из вариантов. Весь курс данной дисциплины включает 22 варианта, которые распределяются между обучающимися по начальным буквам их фамилии следующим образом:

начальная буква фамилии	номер варианта работы	начальная буква фамилии	номер варианта работы	начальная буква фамилии	номер варианта работы
А	1	Л	9	Ф	17
Б	2	М	10	Х, Ц	18
В	3	Н	11	Ч	19
Г	4	О	12	Ш, Щ	20
Д,	5	П	13	Э, Ю	21
Е, Ж	6	Р,С	14	Я	22
З	7	Т	15		
И, К	8	У	16		

В особых случаях вариант контрольной работы может быть выдан индивидуально преподавателем кафедры. Контрольная работа, выполненная по одному варианту, более чем одним обучаемым не принимается и не допускается к защите.

## **ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Организация и техника торговых процессов»**

### **Вариант № 1**

1. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в современных условиях.
2. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения. Организация отпуска товаров со склада.
3. Дать характеристику Вашего торгового предприятия:
  - специализация и типизация
  - место нахождения (преимущества и недостатки)
  - организационно-правовая форма
  - характеристика помещений
  - вид планировки торгового зала
  - формы товароснабжения
  - методы продажи товаров и т. д.
 Рассчитать коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей. Определить структуру площадей магазина

### **Вариант №2**

1. Порядок формирования ассортимента на торговом предприятии. Характеристика основных показателей ассортимента.
2. Понятие товарного склада, их классификация. Состояние и тенденции развития товарных складов. Формы складских зданий.
3. Дать характеристику Вашего торгового предприятия:
  - специализация и типизация
  - место нахождения (преимущества и недостатки)
  - организационно-правовая форма
  - характеристика помещений
  - вид планировки торгового зала
  - формы товароснабжения

-методы продажи товаров и т. д.

Рассчитать коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей. Определить структуру площадей магазина

#### **Вариант №3**

1. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
2. Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы осуществления продажи товаров. Методы продажи товаров.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №4**

1. Понятия культуры торговли, качества торгового обслуживания, показатели культуры обслуживания. Культура продавца.
2. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №5**

1. Организация государственного контроля в торговле.
2. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №6**

1. Организация и технология розничной продажи товаров
2. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант № 7**

1. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.
2. Виды, сущность и функции розничной торговой сети.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №8**

1. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижения.
2. Классификация предприятий оптовой торговли. Формы и методы оптовой продажи товаров.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №9**

1. Виды складских помещений и их планировка. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
2. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №10**

1. Коммерческие договор- назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.
2. Специализация и типизация розничных торговых предприятий.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №11**

1. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.
2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №12**

1. Организация материальной ответственности на торговом предприятии.
2. Размещение товаров в торговом зале. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №13**

1. Оптовая торговля: цели и задачи. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.
2. Организация и технология хранения товаров. Технология подготовки товаров к продаже.
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант № 14**

1. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
2. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №15**

1. Структура, функции предприятия розничной торговой сети. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
2. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №16**

1. Внемагазинные формы продажи товаров и услуги, оказываемые покупателям в розничном торговом предприятии.
2. Основные схемы технологических процессов. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №17**

1. Торговые дома, их виды и назначение.
2. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть. Торговая сеть электронных магазинов.
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №18**

1. Требования к устройству магазинов. Планировка помещений магазинов и ее принципы.
2. Санитарные требования, предъявляемые к розничным торговым предприятиям.
3. Характеристика уровня культуры обслуживания на Вашем торговом предприятии.

### **Вариант №19**

1. Мерчандайзинг в розничной торговле.
2. Требования к проектированию торговых предприятий. Размещение розничной торговой сети в городской застройке. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №20**

1. Назначение и функции складов и их классификация
2. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №21**

1. Мерчандайзинг, цели и задачи. Использование элементов мерчандайзинга на Вашем торговом предприятии.
2. Характеристика торгово-технологического процесса на торговом предприятии. Представить схему.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №22**

1. Коммерческие договоры. Представить и дать объяснение договору поставки (договору купли-продажи) по любому виду товара на Вашем предприятии и методы контроля выполнения договоров.
2. Культура торгового обслуживания. Характеристика культуры обслуживания на вашем предприятии.
3. Смотри вариант №1.

### **ИТОГОВАЯ ПРОГРАММА (вопросы) ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Организация и техника торговых процессов» Вопросы и тесты по контролю знаний**

#### **1 вариант**

1. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в современных условиях.
2. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения.
3. Организация отпуска товаров со склада.
4. Порядок формирования ассортимента на торговом предприятии. Характеристика основных показателей ассортимента.
5. Понятие товарного склада, их классификация.
6. Состояние и тенденции развития товарных складов.
7. Формы складских зданий.
8. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
9. Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы продажи товаров.
10. Методы продажи товаров.
11. Культура торговли, качества торгового обслуживания, показатели культуры обслуживания. Культура продавца.
12. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
13. Организация государственного контроля в торговле.
14. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
15. Организация и технология розничной продажи товаров
16. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
17. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.

18. Виды, сущность и функции розничной торговой сети.
19. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения.
20. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижение.
21. Классификация предприятий оптовой торговли.
22. Формы и методы оптовой продажи товаров.
23. Виды складских помещений и их планировка.
24. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
25. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.
26. Коммерческий договор - назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.
27. Специализация и типизация розничных торговых предприятий
28. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.
29. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
30. Организация материальной ответственности на торговом предприятии.
31. Размещение товаров в торговом зале.
32. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
33. Оптовая торговля: цели и задачи.
34. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.
34. Организация и технология хранения товаров.
35. Технология подготовки товаров к продаже.
36. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
37. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
38. Структура, функции предприятия розничной торговой сети.
39. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети.
40. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
41. Организация и технология приемки товаров по количеству
42. Внемагазинные формы продажи товаров и услуги, оказываемые покупателям в розничном торговом предприятии.
43. Основные схемы технологических процессов на торговом предприятии.
44. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
45. Характеристика элементов мерчандайзинга, используемых на торговом предприятии.
46. Торговые дома, их виды и назначение.
47. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть.
48. Торговая сеть электронных магазинов.
49. Требования к устройству магазинов.
50. Планировка помещений магазинов и ее принципы.
51. Санитарные требования, предъявляемые к розничным торговым предприятиям.
52. Мерчандайзинг в розничной торговле.
53. Требования к проектированию торговых предприятий.
54. Размещение розничной торговой сети в городской застройке.
55. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
56. Назначение и функции складов и их классификация
57. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
58. Сущность труда работников торговли.



59. Характер труда работников розничной торговли.
60. Особенности труда складских работников.
61. Основные категории работников магазинов. Их права, обязанности и квалификационные характеристики.
62. Понятие разделения труда. Формы разделения труда в торговле: функциональное, потоварное и квалификационное.
63. Понятие кооперации труда. Формы кооперации: совмещение профессий, специальностей и функций; расширение зоны обслуживания.
64. Основные задачи оптового торгового предприятия.
65. Техничко-экономические показатели работы склада.
66. Организация отпуска товаров со склада, основания для отпуска товаров. Операции по отпуску товаров (отборка, подготовка к отпуску, отпуск) и их содержание.
67. Основные составляющие, носители фирменного стиля торгового предприятия.
68. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
69. Показатели эффективности использования площади торгового зала: коэффициент установочной площади коэффициент экспозиционной площади, коэффициент емкости торгового оборудования, коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей.
70. Понятие рабочего места. Классификация рабочих мест в предприятиях торговли. Аттестация и рационализация рабочих мест. Организация обслуживания рабочих мест
71. Торгово-технологический процесс на торговом складе.

## **2 вариант**

1. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в условиях формирования рыночной экономики.
2. Предмет и объект дисциплины «Организация и технология торговых предприятий», ее связь со специальными дисциплинами
3. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
4. Торговые организации и предприятия.
5. Организация контроля в торговле.
6. Понятие, сущность и функции розничной торговой сети.
7. Виды розничной торговой сети.
8. Организация и технология товародвижения и товароснабжения в торговле.
9. Классификация предприятий оптовой торговли. Формы и методы оптовой продажи товаров.
10. Коммерческие договор- назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.
11. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.
12. Коммерческие посредники и их виды.
13. Оптовая торговля: цели и задачи. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.

14. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
15. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности, коммерческая тайна и патентная защита.
16. Органы государственного контроля, регулирования в коммерческой деятельности и их функции.
17. Товарные запасы и их назначение. Регулирование товарными запасами.
18. Торговые дома, их виды и назначение.
19. Магазин как основной торговый объект розничной торговой сети.
20. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть. Торговая сеть электронных магазинов.
21. Структура, функции предприятия розничной торговой сети. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
22. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
23. Требования к проектированию торговых предприятий. Размещение розничной торговой сети в городской застройке. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
24. Методы определения потребности в торговых площадях. Классификация торговых зданий.
25. Требования к устройству магазинов. Земельный участок магазина и его зоны.
26. Помещения магазина. Планировка помещений магазинов и ее принципы.
27. Показатели эффективности использования площади торгового зала. Виды технологических планировок.
28. Виды торгово-технологического оборудования. Торговая мебель. Основы проектирования магазинов.
29. Понятие и сущность торгово-технологических процессов. Операции технологического процесса. Операции торгового процесса.
30. Основные схемы технологических процессов. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
31. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству
32. Учет товаров в магазине.
33. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
34. Организация и технология хранения товаров. Технология подготовки товаров к продаже.
35. Размещение товаров в торговом зале. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
36. Потери товаров при организации технологического процесса. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.
37. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижения.
38. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.
39. Деятельность коммерческих работников по изучению и выбору источников и поставщиков товаров.
40. Расчет количества товара, подлежащего текущему завозу в магазин. Контроль по выполнению графиков завоза товаров.
41. Понятия культуры торговли, качества торгового обслуживания, культуры обслуживания. Показатели культуры обслуживания. Культура продавца.

42. Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы осуществления продажи товаров. Методы продажи товаров. Внемагазинные формы продажи товаров.

43. Понятие товарного склада, их классификация. Функции складов. Состояние и тенденции развития товарных складов. Формы складских зданий.

44. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения. Организация отпуска товаров со склада.

**Практическое задание для каждого билета:** Дать характеристику конкретного торгового предприятия (специализация и типизация; место нахождения (преимущества и недостатки); организационно-правовая форма; характеристика помещений; вид планировки торгового зала; методы продажи товаров и т. д.)

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля):**

### ***6.1 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы***

1. Чкалова О.В. Торговое Дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник/О.В.Чкалова.-М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013.-384с.

### ***6.2. Основная литература***

2. Дашков, Леонид Павлович. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Рекомендовано МоРФ в качестве учебника для вузов/ Л.П. Дашков, В.К. Памбухчианц. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 512 с.
3. Чкалова О.В. Торговое Дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник/О.В.Чкалова.-М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013.-384с.

### **6.3 Дополнительная литература:**

4. Брагин Л.А. Торговое дело: Учебник – 2-е изд., перераб. И доп./Под общ. Ред. Проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько.– М.: 2010
5. Голубкина Т.С. Розничная торговля продовольственными товарами: Товароведение и технология (2-е изд., перераб.) учебник- М.: Издательский центр "Академия", 2012. - 544 с.
6. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий - Учебник для обучающихся высших учебных заведений - 9-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ) /Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. – М.: Дашков и Ко – 2010. – 512 с.
7. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник/-М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К<sup>0</sup>», 2012-688с
8. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Организация труда работников торговли: Учебник, 5-е изд., перераб. и доп.(изд:5).-М.:2011г.-240с.
9. Дубровин И.А. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие/ И.А. Дубровин -2-е изд., перераб. и доп.-М.: КОНКУРС, 2009-304с.
10. Отскачная З.В., Наплёкова Ю.А., Чуева И.И., Дегтярь О.Н.. Организация и технология торговли: Рекомендовано в качестве учебного пособия для СПО/ - М.: Издательский центр "Академия", 2010. - 192 с.
11. Чкалова О.В. Торговое Дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник/О.В.Чкалова.-М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013.-384с.
12. Брагина Л.А., Данько Т.П. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация - М.:ИНФРА - М, 2008
13. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник. - М.: 2010. - 520 с.
14. Казаринова Е. Оперативное управление торговым персоналом. – СПб.: Питер, 2008. – 160с
15. Кошелев А.Н. Эффективная мотивация торгового персонала. – М.: Дашков и К, 2009. – 224с.
16. Мазилкина Е.И. Организация работы магазина. –М.: Дашков и К, 2008. – 224с
17. Новикова А.М., Голубкина Т.С. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебное пособие /– 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2006. – 480с.
18. Парфентьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А. и др. Оборудование торговых предприятий. М.:ПрофОбрИздат, 2011. - 128 с
19. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник для ссуз, 6-е изд., перераб. и доп.(изд:6)-М.: ИТК «Дашков и К<sup>0</sup>», 2012-628с.
20. Чалых Т.И., А.Н. Неверова, Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами : учебник / под ред. - 8-е изд., стереотип. - М.: ИЦ "Академия", 2011. - 464с.
21. ФЗ Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (с изменениями на 31 декабря 2014 года) (редакция, действующая с 9 января 2015 года)
22. ФЗ и нормативные документы электронной базы библиотечного фонда и фонда кафедры ТППиЭПАПК

### **Журналы периодической печати**

- а. Тара и упаковка

- b. Товаровед продовольственных товаров
- c. Экономическая безопасность предприятия

### ***Программное обеспечение и Интернет-ресурсы***

#### **программное и коммуникативное обеспечение**

1. Операционные системы Windows, стандартные офисные программы.
2. Информационно-правовой портал - режим доступа- <http://www.kodeks.ru>.
3. Электронно-библиотечная система znanium.com
3. Электронные версии учебников, пособий, методических разработок, указаний и рекомендаций по всем видам учебной работы, предусмотренных вузовской рабочей программой, находящихся в свободном доступе для обучающихся.
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам».

#### **6.5 Федеральные законы РФ и НД**

1. Российская Федерация. Законы. О защите прав потребителей [Текст] : [федер. закон : принят Гос. Думой 7 фев. 1992 г. №2300/1-1: с изм. и доп. 1996, 1999, 2004, 2007, 2008 г. 2015]. <http://www.kodeks.ru>.
2. Кодекс РФ об административных правонарушениях" (КоАП РФ) с изменениями на 5 октября 2015 года) Редакция документа с учетом изменений и дополнений подготовлена АО "Кодекс". <http://www.kodeks.ru>.
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями на 31 декабря 2014 года) (редакция, действующая с 9 января 2015 года) <http://www.kodeks.ru>.
4. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300/1-1: с изм. и доп. (с изменениями на 13 июля 2015 года) <http://www.kodeks.ru>.
5. Закон о защите прав потребителей от 07.02.1992 г. №2300-1. <http://www.kodeks.ru>.
6. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения М.: Стандартинформ, 2014.
7. Санитарно – эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. Санитарно - эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 07.09.2001 N 23 (с изменениями на 3 мая 2007 года)
8. Кодекс Алиментариус. Системы контроля и сертификации импорта и экспорта пищевых продуктов. Объединенные тексты [Текст] /Пер. с англ. ФАО, ВОЗ – М.: Издательство «Весь Мир», 2006. – 96 с. – ISBN 5-7777-0367-4. <http://www.kodeks.ru>.
9. Кодекс Алиментариус. Маркировка пищевых продуктов. Полные тексты [Текст] /Пер. с англ. ФАО, ВОЗ – М.: Издательство «Весь Мир», 2006. – 62 с. – ISBN 5-7777-0369-0. <http://www.kodeks.ru>.
10. Постановление Правительства РФ №987 от 21.12.2000 г. «О государственном надзоре и контроле в области безопасности пищевых продуктов». <http://www.kodeks.ru>.
11. ГОСТ Р 51074-2003 Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. [Текст]. – Введ. 2005-07-01. - М.: ИПК Издательство стандартов, 2004. – 26 с. <http://www.kodeks.ru>.

12. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2.1078-01. Издательство: Москва: ФГУП «ИнтерСЭН» :- 2002. – 168с.
13. Технический регламент ТС ТР ТС 005/2011 О безопасности упаковки <http://www.kodeks.ru>.
14. ФЗ Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (с изменениями на 31 декабря 2014 года) (редакция, действующая с 9 января 2015 года) <http://www.kodeks.ru>.
15. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения М.: Стандартиформ, 2014.
16. Федеральный закон № 29-ФЗ от 2 января 2000 г «О качестве и безопасности пищевых продуктов», в ред. от 9 мая 2005 <http://www.kodeks.ru>.
17. Федеральный закон № 248-ФЗ от 19 июля 2011 года « О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с реализацией положений федерального закона «О техническом регламентировании» <http://www.kodeks.ru>.

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Изучение дисциплины «Организация и техника торговых процессов» подразумевает использование во время учебных занятий мультимедийное, торговое оборудование, учебная лаборатория №21

Самостоятельная работа обучающихся также включает применение ИКТ, кабинет №23.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

1. библиотечный фонд
2. Компьютеры;
3. Презентации и видеоматериал по разделам дисциплины;
4. Система POS со штрих-кодом
5. Системный блок Celeron 1.7
6. Мультимедийное оборудование.
7. Системный блок Celeron 1.7 GHz/40Gb/128Vb/SVGA32Mb/FDD 3.5
8. Система типа "Лен" торговая
9. Система POS со штрих-кодом

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и программы ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение. Профиль подготовки Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности.

Автор ст. преподаватель



**Т.Н.Малахова**

Рецензент к.т.н., доцент кафедры Естественных и технических дисциплин  
МГУТУ им. К.Г. К.Г. Разумовского Н.Н.Левина  
Программа рассмотрена на заседании кафедры ТППиЭП АПК «15» января 2016г. протокол  
№5

Зав. кафедрой



**И.И.Шигапов**

Программа одобрена на заседании методической комиссии инженерно-технологического  
факультета от 19. 01. 2016 года, протокол №7.

Председатель методической комиссии





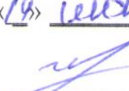

**В.Н.Власова**

Заведующая библиотекой



**М.В. Наумова**

## Лист переутверждения

Заседание кафедры	Заседание методической комиссии
Протокол № <u>9</u> от « <u>7</u> » <u>04</u> 20 <u>16</u> г. Зав. кафедрой  Шигапов И.И.	Протокол № <u>12</u> от « <u>8</u> » <u>04</u> 20 <u>16</u> г. Председатель метод. комиссии  Власова В.Н.
Протокол № <u>10</u> от « <u>14</u> » <u>ноябрь</u> 20 <u>16</u> г. Зав. кафедрой  Шигапов И.И.	Протокол № <u>14</u> от « <u>14</u> » <u>ноябрь</u> 20 <u>16</u> г. Председатель метод. комиссии  Власова В.Н.
Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Зав. кафедрой _____ Шигапов И.И.	Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Председатель метод. комиссии _____ Власова В.Н.
Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Зав. кафедрой _____ Шигапов И.И.	Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Председатель метод. комиссии _____ Власова В.Н.
Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Зав. кафедрой _____ Шигапов И.И.	Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Председатель метод. комиссии _____ Власова В.Н.
Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Зав. кафедрой _____ Шигапов И.И.	Протокол № <u>  </u> от « <u>  </u> » _____ г. Председатель метод. комиссии _____ Власова В.Н.



Автор ст. преподаватель



Т.Н.Малахова

Зав. кафедрой



И.И. Шигапов

Председатель методической комиссии  
Власова



В.Н.

РЕЦЕНЗИЯ  
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ  
Дисциплина

**«Организация и техника торговых процессов»**

Направление подготовки **38.03.37** – Товароведение (уровень бакалавриата)

Соответствие логической и содержательно-методической взаимосвязи данной дисциплины с другими частями ООП	Соответствует
Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины	ПК-4
Соответствие аудиторной и самостоятельной нагрузки учебному плану	Соответствует
Процент лекционных занятий от аудиторной нагрузки	41,86%
Последовательность и логичность изучения модулей дисциплины	Соответствует
Наличие междисциплинарных связей с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	Присутствуют
Соответствие видов самостоятельной работы требованиям к выпускникам в ФГОС	Соответствует
Соответствие диагностических средств (экзаменационных билетов, тестов, комплексных контрольных заданий и др.) требованиям к выпускнику по данной ООП	Соответствует
Использование активных и интерактивных форм проведения занятий (указать конкретно)	Лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция пресс-конференция, решение ситуационных задач Составление и решение кроссвордов, выездные практические занятия.
Учебно-методическое и информационное обеспечение	Соответствует
Материально-техническое обеспечение данной дисциплины	Соответствует

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Считаю, что вышеуказанная рабочая учебная программа соответствует указанному направлению и профилю подготовки

Рецензент: к.т.н., доцент кафедры Естественнонаучных и технических дисциплин

МГУТУ им. К.Г. Разумовского  
(подпись)



**Н.Н.Левина**

Зав. кафедрой ТППиЭП АПК к.т.н., доцент



**И.И.Шигапов**

---

(подпись)

Лист регистрации изменений

Изменения	Основание для изменения	Протокол заседания кафедры	Протокол заседания методической комиссии
<p>1. П.6 рабочей программы <b>«Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины»</b> изложить в следующей редакции: Фонд оценочных средств, сформированный для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся по дисциплине «Организация и техника торговых процессов» разработан на основании следующих документов: -Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации";</p> <p>- приказа Минобрнауки РФ от 19.12.2013 № 1367 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».</p> <p>2) Фонд оценочных средств представлен в приложении рабочей программы и включает в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;</li> <li>- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;</li> <li>- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;</li> <li>- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.</li> </ul>	<p>1. Изменение №1 в положение о рабочей программе от 05.04.2016г.</p> <p>2. Предписание ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА в части Технологического института - филиала ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА об устранении выявленных нарушений от Рособнадзора Управления надзора и контроля за организациями, осуществляющими образовательную деятельность от 01.04.2016г. №07-55-106/39-Л/3.</p>	<p>протокол № 9 от 07. апреля 2016 года</p>	<p>протокол № 12 от 08 апреля 2016 года</p>

Составитель:



Н.С. Семенова

Министерство сельского хозяйства РФ

Технологический институт - филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия имени П. А. Столыпина»  
Кафедра «Технология производства, переработки и экспертизы продукции АПК»

УТВЕРЖДЕН  
на заседании кафедры ТПП и ЭП АПК  
«7»апреля 2016г., протокол №9  
Заведующий кафедрой



И.И.Шигапов

(подпись)

ФОНД  
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Приложение к рабочей программе

по учебной дисциплине

Организация и техника торговых процессов

для направления 38.03.07 «Товароведение»

профиль Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности

Квалификация выпускника бакалавр

Димитровград 2016г.

## Содержание

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

**Паспорт  
фонда оценочных средств**

**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**Организация и техника торговых процессов**

**Модели контролируемых компетенций:**

**Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины**  
(2 семестр для заочной и 5 семестр для заочной формы обучения): ПК-4: ПК - 9.

Индекс	Формулировка компетенции
ПК-4	системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров

**Компетенция ПК-4** формируется в процессе изучения дисциплины:

Организация и управление коммерческой деятельностью, Логистика, Менеджмент, Организация и технология торговых процессов, а также в результате прохождения практик.

## 1.Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Коды компетенции	Наименование компетенции	Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ООП (семестр)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства сформированности компетенции
ПК-4	системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров .	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-теоретические основы организации и управления торговым предприятием;</li> <li>критерии выбора поставщиков, правила организации закупки и составления договоров;</li> <li>требования нормативной документации к маркировке упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций;</li> <li>вопросы организации товароснабжения на основе использования достижений науки и техники;</li> <li>систему построения логистической цепочки товародвижения от производителя к потребителю;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-находить организационно-управленческие решения;</li> <li>-организовывать торгово-закупочную деятельность в масштабах отдельного торгового предприятия;</li> </ul>	5	занятия лекционного и семинарского типа, практические занятия	собеседование, контрольная работа, реферат, тестирование
			5	занятия лекционного и семинарского типа практические	собеседование, реферат, контрольная работа, деловая игра, тестирование



- организовывать процессы товародвижения;
- дать характеристику рациональной организации торгово-технологического процесса;
- определять потребность в торговой и складской площади и емкости;
- составить эффективный канал товародвижения продукции от производителя до конечного потребителя;
- решать ситуационные задачи, по организации продажи и планировании ассортимента с учетом специализации торгового предприятия, площади и товарооборота

**Владеть:**

- навыками организационной работы на торговых предприятиях;
- навыками работы с рекламациями и претензиями;
- практикой закупки и поставки товаров методами управления товарами в сфере обращения;
- знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению;
- методами организации торгово-технологического процесса;
- методами анализа организации внутреннего пространства магазина с точки зрения мерчандайзингового подхода.

занятия

5

занятия лекционного и семинарского типа практические

собеседование, реферат, контрольная работа, доклад с презентацией, тестирование.

**Компетенция ПК-4** формируется в процессе изучения дисциплины:

Организация и управление коммерческой деятельностью, Логистика, Менеджмент, Организация и технология торговых процессов, а также в результате прохождения практик.

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

**Перечень оценочных средств**

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме	Комплект контрольных заданий по вариантам
2	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
3	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
4	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам дисциплины: - перечень вопросов к семинару,  - для устного опроса студентов,  - задания для самостоятельной работы.

5	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	Тематика эссе
6	Конспект	Разновидность работы с текстом, позволяющая оценить умение работать с научным тестом, выделять основные категории, причины, следствия возникновения направлений экономической мысли.	Перечень первоисточников для конспектирования
7	Тестирование	Средство контроля знаний обучаемых, организованное как метод диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи ( <a href="#">тесты</a> ), имеющие определенную шкалу значений, позволяющее с известной вероятностью определить уровень усвоения умений, навыков, знаний.	Тестовые задания
8	Разноуровневые задачи и задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинноследственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.	Комплект разноуровневых задач и заданий
9	Решение и составление кроссвордов	Средство контроля знаний терминологии и закрепление теоретических знаний по дисциплине, формирование навыков работы в команде	Комплект готовых кроссвордов

**Программа оценивания контролируемой компетенции по дисциплине:**

№	Контролируемые темы дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Уровни компетенций	Наименование оценочного средства**
1	Тема 1. Процесс товародвижения и его основные звенья: оптовые, розничные и интегрированные торговые структуры	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы для самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, компьютерные технологии
			Высокий	Практические задания
2	Тема 2. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач
3	Тема 3. Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания
4	Тема 4. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы для самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач Практические задания, конкурс работ, ролевая игра
5	Тема 5 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Тара и тар. операции	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания
6	Тема 6. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания
7	Тема 7 Устройство и основы технологической планировки предприятий торговли	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач
8	Тема 8 Техническая	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы

	оснащенность. Торгово-технологическое оборудование, интерьер и рекламно-информационное оформление предприятий торговли		самопроверки	
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания
9	Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания
10	Тема 10 Защита прав потребителей, государственный контроль и правила розничной торговли	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания
11	Тема 11 Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в торговом предприятии	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания
12	Тема 12 Распределительная логистика в системе товародвижения	ПК-4	Пороговый	Устно, вопросы самопроверки
			Продвинутый	Тесты, рефераты, доклады, компьютерные технологии
			Высокий	Решение ситуационных задач, Практические задания



**ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ**

Коды компетенции	Наименование компетенции	Планируемые результаты обучения	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
			Ниже порогового уровня (Не зачтено)	Пороговый уровень (Зачтено)	Продвинутый уровень (Зачтено)	Высокий уровень (Зачтено)
ПК-4	системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров .	<b>Знать:</b> -теоретические основы организации и управления торговым предприятием; критерии выбора поставщиков, правила организации закупки и составления договоров; требования нормативной документации к маркировке упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций; вопросы организации товароснабжения на основе использования достижений науки и техники; систему построения логистической цепочки товародвижения от	Обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в экономической терминологии, допускает существенные ошибки.	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	Обучающийся твердо знает материал, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос.	Обучающийся знает основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров глубоко и прочно усвоил программный материал, четко и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении

производителя к потребителю;

**Уметь:**

-находить организационно-управленческие решения;  
-организовывать торгово-закупочную деятельность в масштабах отдельного торгового предприятия;  
-организовывать процессы товародвижения;  
дать характеристику рациональной организации торгово-технологического процесса;  
-определять потребность в торговой и складской площади и емкости;  
-составить эффективный канал товародвижения продукции от производителя до конечного потребителя;  
-решать ситуационные задачи, по организации продажи и планировании ассортимента с учетом специализации торгового предприятия, площади и товарооборота

**Владеть:**

-навыками организационной

Не умеет использовать знания в области организации и поставки товаров допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено

Обучающийся не владеет

В целом успешное, но не системное умение Использовать знания в области организации торгово-технологического процесса. Не достаточно знает принципы товародвижения

В целом успешное, но не

В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение организовывать и управлять операциями связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров

В целом успешное, но

заданий.

Сформированное умение организовывать и управлять операциями связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров

Успешное и системное



<p>работы на торговых предприятиях;  навыками работы с рекламациями и претензиями;  -практикой закупки и поставки товаров  методами управления товарами в сфере обращения;  -знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению;  методами организации торгово-технологического процесса;  методами анализа организации внутреннего пространства магазина с точки зрения мерчандайзингового подхода.</p>	<p>навыками организационной работы на торговых предприятиях;  навыками работы с рекламациями и претензиями;  -практикой закупки и поставки товаров методами управления товарами в сфере обращения допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено</p>	<p>системное владеет навыками организационной работы на торговых предприятиях;  навыками работы с рекламациями и претензиями;  -практикой закупки и поставки товаров методами управления товарами в сфере обращения</p>	<p>содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение - навыками организационной работы на торговых предприятиях;  навыками работы с рекламациями и претензиями;  -практикой закупки и поставки товаров методами управления товарами в сфере обращения;  -знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению;  методами организации торгово-технологического процесса;</p>	<p>владение навыками организационной работы на торговых предприятиях;  навыками работы с рекламациями и претензиями;  -практикой закупки и поставки товаров методами управления товарами в сфере обращения;  -знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению;  методами организации торгово-технологического процесса;</p>
---	--	---	---	---



### **3.ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

#### **Контроль знаний по дисциплине**

Контроль знаний по дисциплине «Организация и техника торговых процессов» включает в себя: текущий контроль; рубежный контроль и промежуточный контроль в форме зачета.

*Текущий контроль* стимулирует и корректирует самостоятельную работу обучающегося по освоению дисциплины. Текущий контроль проводят в виде опросов и тестирования по отдельным темам, качество и сроки выполнения практических работ, выполнение индивидуальных или добровольных домашних заданий его результаты отражаются в рейтинге обучающегося.

*Рубежный контроль* выявляет уровень знаний обучающегося по материалу изученной программы. Рубежный контроль проводят после изучения каждой темы в форме коллоквиума, его результаты отражаются в рейтинге обучающегося.

**Промежуточный контроль** - это оценивание результатов учебной деятельности за семестр. Данный вид контроля позволяет определить уровень качества подготовки обучающегося в соответствии с требованиями Федерального Государственного образовательного стандарта по данному направлению, с учетом требований учебной программы. Осуществляется в конце семестра с целью определения полноты и прочности теоретических знаний и практических умений по дисциплине и сформированности компетенций. Осуществляется в форме зачета.

**Министерство сельского хозяйства РФ  
Технологический институт – филиал федерального государственного  
бюджетного образовательного учреждения высшего образования  
«Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия  
имени П. А. Столыпина»**

**Кафедра «Технология производства, переработки и экспертизы продукции АПК»**

**Комплект разноуровневых тестов  
по дисциплине «Организация и техника торговых процессов»**

Фонд оценочных средств для проверки остаточных знаний содержит 400 тестовых заданий, разбитых на билеты, каждый билет содержит 20 вопросов

При составлении фонда оценочных средств были использованы тестовые задания открытого и закрытого типа, тестовые задания на установление последовательности и соответствия.

**Примеры:**

**Тесты текущего контроля знаний**

**ПОРОГОВЫЙ УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

**Вопрос 2: Торговая сеть - это...**

5. совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением
6. совокупность торговых предприятий, размещенных в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях
7. совокупность торговых предприятий, реализующих однородный ассортимент товаров
8. взаимоотношения оптовых поставщиков и продавцов, реализующих продукцию в розницу

**Вопрос 3: Виды торговых предприятий**

6. универсальные
7. продовольственные
8. специализированные
9. комбинированные
10. неспециализированные

**Вопрос 4: Технологическая планировка магазина - это...**

5. совокупность помещений магазина в соответствующей их взаимосвязи
6. совокупность технических помещений магазина
7. расстановка торгового-технологического оборудования по территории торгового зала магазина
8. планировка технологических процессов в магазине

**Вопрос 5: Установочная площадь магазина - это...**

5. часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей
6. часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров
7. часть помещений магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг
8. часть помещений магазина, предназначенная для хранения товаров

**Вопрос 6: Коэффициент использования площади торгового зала - это...**

5. отношение площади торгового зала к общей площади магазина
6. отношение площади, занятой торговым оборудованием к общей площади магазина
7. отношение площади под выкладкой товара к площади торгового зала магазина
8. отношение торговой площади к общей площади магазина

**Вопрос 7: Помещения магазина, относящиеся к техническим**

7. фасовочные
8. приемочные
9. вентиляционные камеры
10. торговый зал
11. машинные отделения лифтов и холодильных установок
12. электрощитовая

**Вопрос 8: Основные операции торгово- технологического процесса в магазине:**

7. распаковка и приемка товаров по количеству и качеству
8. оказание дополнительных услуг
9. организация расчетов за отобранные покупателями товары
10. размещение и выкладка товаров
11. организация хранения и сдачи тары
12. упаковка товаров

**Вопрос 9: Общие для всех товаров операции по подготовке к продаже**

7. распаковка
8. фасовка
9. сортировка
10. сборка
11. проверка правильности маркировки
12. придание товарного вида

**Вопрос 10: Размещение товаров в торговом зале предполагает...**

6. распределение ассортимента товаров по всей площади торгового зала
7. распределение ассортимента товаров по площади торгового оборудования
8. расположение товаров на витринах, стеллажах
9. распределение ассортимента товаров по товарным группам и потребительским комплексам
10. определенные способы укладки и показа товаров

**Вопрос 11: Наиболее удобной и выгодной высотой расположения товаров на полках считается высота...**

6. 110 - 160 см от уровня пола
7. 80 - 100 см от уровня пола
8. 80 - 120 см от уровня пола
9. 140 - 180 см от уровня пола
10. 80 - 160 см от уровня пола

**Вопрос 12: Виды тары, выделяемые в зависимости от функций, выполняемых в процессе товародвижения**

7. транспортная
8. многооборотная
9. потребительская
10. универсальная
11. производственная
12. специализированная

**Вопрос 13: Предприятие розничной торговли, имеющее торговую площадь от 5000 м<sup>2</sup>, осуществляющее реализацию продовольственных и непродовольственных товаров универсального ассортимента преимущественно методом самообслуживания.**

5. Специализированный магазин
6. Дискаунт
7. Гипермаркет
8. Минимаркет

**Вопрос 14: Торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного, домашнего использования.**

5. Предприятие оптовой торговли
6. Предприятие розничной торговли
7. Предприятие
8. Потребительское общество

**Вопрос 15: Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть.**

4. Магазин специализированный
5. Магазин универсальный
6. Магазин с комбинированным ассортиментом товаров

**Вопрос 16. Многопрофильное торговое предприятие, интегрированное в производственную, финансовую и внешнеэкономическую сферы.**

1. -Фирменный магазин
2. -Финансово-промышленная группа
3. -Торговый дом
4. -Гипермаркет

**Вопрос 17. Универсальные торговые предприятия-...**

1. -Комиссионный магазин, мини-маркет «Продукты»
2. -Детский мир, «Сад и огород»
3. -«Ткани», «Рыбная Лавка»
4. -Гипермаркет, супермаркет

**Вопрос 18: Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть.**

7. -Магазин специализированный
8. -Магазин универсальный
9. -Магазин с комбинированным ассортиментом товаров

**Вопрос 19: Операции торгово-технологического процесса относящиеся к коммерческим:**

1. изучение спроса покупателей
2. упаковка товаров
3. принятие товаров по количеству и качеству
4. составление заявок на завоз товаров в магазин
5. подсортировка товаров

**Вопрос 20: Период, в течение которого в случае обнаружения в товаре недостатка изготовитель (продавец) обязан удовлетворить предусмотренные законом требования потребителя (о замене, ремонте товара и т. п.).**

1. Гарантийный срок
2. Срок службы
3. Срок реализации

## **ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

**Вопрос 22: Укажите формы планировки торгового зала магазина:**

7. линейная
8. боксовая
9. ступенчатая
10. выставочная
11. свободная
12. равномерная

**Вопрос 23: Управление товарными запасами предполагает**

6. нормирование
7. хранение
8. оперативный учет и контроль
9. регулирование
10. группирование товарных запасов по потребительским комплексам

**Вопрос 24: Глубина ассортимента товаров должна быть выше...**

5. в специализированном магазине
6. в универсальном магазине
7. в комбинированном магазине
8. в магазинах по обслуживанию не защищенных слоев населения

**Вопрос 25: Хранение товаров предполагает осуществление следующих операций:**

6. разгрузка товаров
7. доставка товаров в зону хранения
8. маркировка товаров
9. размещение товаров в зоне хранения
10. создание оптимальных условий хранения товаров

**Вопрос 26:** магазинная карта, дающая ее держателю право на получение торговой скидки при совершении каждой покупки в определенном магазине или сети магазинов.

5. Карта кредитная
6. Карта микропроцессорная
7. Карта дисконтная
8. Карта расчетная (предоплатная)

**Вопрос 27:** Площадь всех помещений магазина.

4. Площадь магазина торговая
5. Площадь магазина установочная
6. Площадь магазина общая

**Вопрос 28:** Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов

4. Товарное обращение
5. Технология торговли
6. Товарные ресурсы

**Вопрос 29:** Объем продажи товаров и оказания услуг населению для личного, семейного, домашнего использования

5. Товарооборот оптовый
6. Товарооборот розничный
7. Товарооборачиваемость
8. Товароснабжение

**Вопрос 30:** Торговая сеть, расположенная в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях.

5. Торговая сеть оптовая
6. Торговая сеть розничная
7. Торговая сеть стационарная
8. Торговая сеть мелкорозничная

**Вопрос 31:** Последовательность операций, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания в конкретном типе торговых предприятий

4. Торгового обслуживания система
5. Торгового обслуживания процесс
6. Торгового обслуживания форма

**Вопрос 32:** Последовательность операций, обеспечивающая процесс купли-продажи товаров и товародвижения.

1. Процесс приемки и реализации товаров
2. Процесс продажи товаров
3. Торгово-технологический процесс

**Вопрос 33.** Основные принципы товароснабжения:

1. -планомерность
2. -ритмичность
3. -оперативность
4. -экономичность
5. -централизация



**Вопрос 34.** Документ, применяемый для оформления приемки товаров по количеству, качеству и комплектности в соответствии с правилами приемки товаров и условиями договора; составляется членами комиссии, уполномоченными на это руководителем организации.

1. Акт о приемке товаров
2. Анкета
3. Акт

**Вопрос 35.** Магази́нная карта, дающая ее держателю право на получение торговой скидки при совершении каждой покупки в определенном магазине или сети магазинов.

1. Карта дисконтная
2. Карта кредитная
3. Карта магнитная

**Вопрос 36.** Выпускаемая торговым предприятием карта, предоставляющая определенные льготы ее владельцам (покупателям). Может быть двух видов: дисконтная и предоплатная.

1. Карта магазинная
2. Карта микропроцессорная
3. Карта расчетная (предоплатная)

**Вопрос 37.** Совершенствование производственного и технологического процессов, организации производства.

1. Научно-технический прогресс
2. Процесс поставки товаров
3. Процесс купли-продажи товаров

**Вопрос 38.** Оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимуме затрат.

1. Норматив товарных запасов
2. Нормы естественной убыли
3. Научно-технический прогресс

## **ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

**Вопрос 39:** Какие операции торгово - технологического процесса относятся к коммерческим:

1. -изучение спроса покупателей
2. -упаковка товаров
3. -принятие товаров по количеству и качеству
4. -составление заявок на завоз товаров в магазин
5. -подсортировка товаров

**Вопрос 40:** Ступенчатость размещения магазинов в населенном пункте заключается в...

1. -делении магазинов с учетом их функционального значения на местные и общегородские
2. -размещении магазинов в составе торговых центров

3. -сближение магазинов разного товарного профиля с целью более полного удовлетворения спроса на товары
4. -групповом размещении магазинов по территории населенного пункта

**Вопрос 41: Технологическая планировка магазина - это...**

1. -совокупность помещений магазина в соответствующей их взаимосвязи
2. -совокупность технических помещений магазина
3. -расстановка торгово-технологического оборудования по территории торгового зала магазина
4. -планировка технологических процессов в магазине

**Вопрос 42: Установочная площадь магазина - это...**

1. -часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей
2. -часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров
3. -часть помещений магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг
4. -часть помещений магазина, предназначенная для хранения товаров

**Вопрос 43: Укажите формы планировки торгового зала магазина:**

1. -линейная
2. -боксовая
3. -ступенчатая
4. -выставочная
5. -свободная
6. -равномерная

**Вопрос 44: Коэффициент использования площади торгового зала - это...**

1. -отношение площади торгового зала к общей площади магазина
2. -отношение площади, занятой торговым оборудованием к общей площади магазина
3. -отношение площади под выкладкой товара к площади торгового зала магазина
4. -отношение торговой площади к общей площади магазина

**Вопрос 45: Укажите помещения магазина, относящиеся к техническим**

1. -фасовочные
2. -приемочные
3. -вентиляционные камеры
4. -торговый зал
5. -машинные отделения лифтов и холодильных установок
6. -электрощитовая

**Вопрос 46: Укажите основные операции торгово- технологического процесса в магазине:**

1. -распаковка и приемка товаров по количеству и качеству
2. -оказание дополнительных услуг
3. -организация расчетов за отобранные покупателями товары
4. -размещение и выкладка товаров
5. -организация хранения и сдачи тары
6. -упаковка товаров

**Вопрос 47: Размещение товаров в торговом зале предполагает...**

1. -распределение ассортимента товаров по всей площади торгового зала
2. -распределение ассортимента товаров по площади торгового оборудования
3. -расположение товаров на витринах, стеллажах

4. -распределение ассортимента товаров по товарным группам и потребительским комплексам
5. -определенные способы укладки и показа товаров

**Вопрос 48: Площадь всех помещений магазина.**

1. -Площадь магазина торговая
2. -Площадь магазина установочная
3. -Площадь магазина общая

**Вопрос 49: Торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного, домашнего использования.**

1. -Предприятие оптовой торговли
2. -Предприятие розничной торговли
3. -Предприятие
4. -Потребительское общество

**Вопрос 50: Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов**

1. -Товарное обращение
2. -Технология торговли
3. -Товарные ресурсы

**Вопрос 51.Факторы, оказывающие влияние на размещение торговой сети**

1. -градостроительные
2. -транспортные
3. -социальные
4. -экономические
5. -коммерческие
6. -территориальные

**Вопрос 52.Основные принципы товароснабжения розничной торговой сети:**

1. планомерность
2. ритмичность
3. оперативность
4. экономичность
5. централизация
6. технологичность
7. закономерность
8. сбалансированность

**Вопрос 53.Основные формы товароснабжения розничной торговой сети:**

1. транзитная форма
2. складская форма
3. смежная
4. все варианты

**Вопрос 54.Прогрессивность метода централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть:**

1. повысить степень использования материально-технической базы, в том числе транспорта, складских и торговых площадей;

2. оптимизировать товарные запасы у всех участников товародвижения;
3. повысить качество и уровень сервиса;
4. оптимизировать размеры партий товаров;
5. сохранение качества товара.

**Вопрос 55.** Предприятие, частное лицо, предъявившее к перевозке груз (товар, сырье и т. д.).

1. Грузоотправитель
2. Грузополучатель
3. Гипермаркет

**Вопрос 56.** Договор, в соответствии с которым перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (грузополучателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

1. Договор перевозки груза
2. Договор поставки
3. Договор купли-продажи

**Вопрос 57.** Количество складских звеньев, через которые проходит товар при его продвижении от производителя к потребителю как на основе перехода прав собственности на товар, так и без него.

1. Звенность товародвижения
2. Оптовая поставка груза
3. Поставка товаров по импорту

**Вопрос 58.** Розничная торговля, предполагающая продажу комиссионерами товаров, переданных им для реализации третьими лицами-комитентами, по договорам комиссии.

1. Комиссионная торговля
2. Оптовая торговля
3. Розничная торговля

**Вопрос 59.** Состояние рынка, характеризуемое соотношением спроса и предложения на товары и услуги, динамикой цен и др.

1. Конъюнктура рынка
2. Структура рынка
3. Развитие рынка

**Вопрос 60.** Совокупность средств производства, выступающих в форме реальных активов торговых предприятий, обеспечивающих процессы купли-продажи и товародвижения.

1. Материально-техническая база торговли
2. Торговое оборудование
3. Основные фонды
4. Оборотные фонды

**Вопрос 61.** Площадь торговых помещений магазина.

1. Торговая площадь магазина
2. Общая площадь магазина
3. Площадь товарного склада

**Вопрос 62. Часть помещения магазина, предназначенная для размещения технических служб и/или выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест, торгово-технологического и механического оборудования.**

1. Техническое помещение магазина
2. Подсобное помещение магазина
3. Административно-бытовое помещение магазина

**Вопрос 63. Показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение валового дохода за вычетом обязательных платежей, над издержками за определенный период времени.**  
*Примечание. Обязательным платежом является, например, налог на добавленную стоимость, акцизы.*

1. Прибыль от реализации товаров
2. Чистая прибыль торгового предприятия
3. Валовая прибыль торгового предприятия

**Вопрос 64. Рынок отдельных товаров или товарных групп, сходных по производственным или потребительским признакам и являющийся элементом внутреннего рынка товаров и услуг.**

Рынок товарный

Рынок товаров и услуг

Потребительский рынок

**Критерии оценки:**

20 заданий, максимальная оценка за правильно выполненное задание – 1 балл.

Максимальное количество баллов по всему билету – 20 баллов

% правильных ответов	80-100	60-79	50-59	ниже 50
оценка	5	4	3	2

**Время выполнения – 45 минут**

**Министерство сельского хозяйства РФ**  
**Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО**  
**«Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия**  
**имени П. А. Столыпина»**

**Кафедра «Технология производства, переработки и экспертизы продукции АПК»**  
**Темы рефератов**

**по дисциплине «Организация и техника торговых процессов»**

1. Корпоративные сети розничных торговых предприятий: особенности и перспективы развития в РФ.
2. Классификация розничной торговой сети и ее значение в оптимизации оперативных процессов в магазинах.
3. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий.
4. Факторы, влияющие на конкурентоспособность магазина.
5. Методы размещения розничной торговой сети и их роль в повышении социальной значимости торговли.
6. Размещение розничной торговой сети как условие активизации процесса продажи товаров.
7. Размещение магазина как устойчивый фактор его конкурентного преимущества (на основании реальных примеров розничных торговых предприятий).
8. Создание торгово-развлекательных центров в России: состояние и перспективы развития.
9. Магазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
10. Внемагазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
11. Организация процесса продажи отдельных групп товаров личного потребления.
12. Услуги как дополнительный фактор повышения эффективности торгового предприятия.
13. Планировка торгового зала магазина как инструмент мерчандайзинга.
14. Виды планировки торгового зала и их влияние на стимулирование продаж.
15. Мерчандайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
16. Принципы размещения торгового оборудования и товаров в торговом зале магазина.

**Критерии оценки:**

Обучаемые самостоятельно выбирают тематику реферата. План реферата разрабатывается студентом, при этом в нем должны быть отражены последние тенденции развития исследуемой тематики, обобщен мировой опыт, отражена точка зрения автора на исследуемые вопросы.

Объем реферата должен составлять не менее 10 машинописных страниц, шрифт 14, интервал 1,5. Работа должна носить творческий характер. Творческая работа выявляет сформированность уровня грамотности и компетентности студента, является основной формой проверки умения правильно и последовательно излагать мысли, привлекать дополнительный справочный материал, делать самостоятельные выводы, обобщения. Работа должна включать в себя три части: вступление, основную часть, заключение и оформляется в соответствии с едиными нормами и правилами, предъявляемыми к работам такого уровня. Содержание реферата оценивается по следующим критериям:

- соответствие работы теме

- полнота раскрытия тема;
- правильность фактического материала;
- последовательность изложения.

При оценке источниковедческой базы работы учитывается правильное оформление сносок; соответствие общим нормам и правилам библиографии применяемых источников и ссылок на них; реальное использование в работе литературы приведенной в списке источников; широта временного и фактического охвата дополнительной литературы; целесообразность использования тех или иных источников. Работа в машинописном варианте

сдается на проверку преподавателю не позднее установленного преподавателем срока. По материалам представленного реферата готовится доклад, он представляется студентом на семинарском занятии. Объем представленного сообщения не должен превышать 6-9 минут.

#### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» ставится, если содержание работы полностью соответствует теме; фактические ошибки отсутствуют; содержание изложенного последовательно; работа отличается богатством словаря, точностью словоупотребления; достигнуто смысловое единство текста, иллюстраций, дополнительного материала. Автор отвечает на вопросы

аудитории, обоснованно приводит аргументы, хорошо ориентируется в излагаемом материале.

Оценка «хорошо» ставится, если содержание работы в основном соответствует теме (имеются незначительные отклонения от темы); имеются единичные фактические неточности; имеются незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; имеются отдельные не принципиальные ошибки в оформлении работы. Автор в основном отвечает на вопросы аудитории, ориентируется в излагаемом материале, однако допускает незначительные ошибки в ответе.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если в работе допущены существенные отклонения от темы; работа достоверна в главном, но в ней имеются отдельные нарушения последовательности изложения; оформление работы не аккуратное, есть претензии к соблюдению норм и правил библиографического и иллюстративного оформления. Автор затрудняется при ответе на дополнительные вопросы, плохо ориентируется в представленном материале.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если работа не соответствует теме; допущено много фактических ошибок; нарушена последовательность изложения во всех частях работы; отсутствует связь между ними; работа не соответствует плану; крайне беден

словарь; нарушено стилевое единство текста; отмечены серьезные претензии к качеству оформления

**Министерство сельского хозяйства РФ  
Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО  
«Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия  
имени П. А. Столыпина»  
Кафедра «Технология производства, переработки и экспертизы продукции АПК»  
Темы рефератов**

**по дисциплине «Организация и техника торговых процессов»**

**ВОПРОСЫ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ (ЗАЧЕТА)**

**1 вариант**

1. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в современных условиях.
2. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения.
3. Организация отпуска товаров со склада.
4. Порядок формирования ассортимента на торговом предприятии. Характеристика основных показателей ассортимента.
5. Понятие товарного склада, их классификация.
6. Состояние и тенденции развития товарных складов.
7. Формы складских зданий.
8. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
9. Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы продажи товаров.
10. Методы продажи товаров.
11. Культура торговли, качества торгового обслуживания, показатели культуры обслуживания. Культура продавца.
12. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
13. Организация государственного контроля в торговле.
14. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
15. Организация и технология розничной продажи товаров
16. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже



17. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.
18. Виды, сущность и функции розничной торговой сети.
19. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения.
20. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижение.
21. Классификация предприятий оптовой торговли.
22. Формы и методы оптовой продажи товаров.
23. Виды складских помещений и их планировка.
24. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
25. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.
26. Коммерческие договор- назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.
27. Специализация и типизация розничных торговых предприятий
28. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.
29. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
30. Организация материальной ответственности на торговом предприятии.
31. Размещение товаров в торговом зале.
32. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
33. Оптовая торговля: цели и задачи.
34. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.
34. Организация и технология хранения товаров.
35. Технология подготовки товаров к продаже.
36. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
37. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
38. Структура, функции предприятия розничной торговой сети.
39. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети.
40. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
41. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству
42. Внемагазинные формы продажи товаров и услуги, оказываемые покупателям в розничном торговом предприятии.
43. Основные схемы технологических процессов на торговом предприятии.

44. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
45. Характеристика элементов мерчандайзинга, используемых на торговом предприятии.
46. Торговые дома, их виды и назначение.
47. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть.
48. Торговая сеть электронных магазинов.
49. Требования к устройству магазинов.
50. Планировка помещений магазинов и ее принципы.
51. Санитарные требования, предъявляемые к розничным торговым предприятиям.
52. Мерчандайзинг в розничной торговле.
53. Требования к проектированию торговых предприятий.
54. Размещение розничной торговой сети в городской застройке.
55. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
56. Назначение и функции складов и их классификация
57. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
58. Сущность труда работников торговли.
59. Характер труда работников розничной торговли.
60. Особенности труда складских работников.
61. Основные категории работников магазинов. Их права, обязанности и квалификационные характеристики.
62. Понятие разделения труда. Формы разделения труда в торговле: функциональное, потоварное и квалификационное.
63. Понятие кооперации труда. Формы кооперации: совмещение профессий, специальностей и функций; расширение зоны обслуживания.
64. Основные задачи оптового торгового предприятия.
65. Техничко-экономические показатели работы склада.
66. Организация отпуска товаров со склада, основания для отпуска товаров. Операции по отпуску товаров (отборка, подготовка к отпуску, отпуск) и их содержание.
67. Основные составляющие, носители фирменного стиля торгового предприятия.
68. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.

69. Показатели эффективности использования площади торгового зала: коэффициент установочной площади коэффициент экспозиционной площади, коэффициент емкости торгового оборудования, коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей.

70. Понятие рабочего места. Классификация рабочих мест в предприятиях торговли. Аттестация и рационализация рабочих мест. Организация обслуживания рабочих мест

## 2 вариант

44. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в условиях формирования рыночной экономики.
45. Предмет и объект дисциплины «Организация и технология торговых предприятий», ее связь со специальными дисциплинами
46. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
47. Торговые организации и предприятия.
48. Организация контроля в торговле.
49. Понятие, сущность и функции розничной торговой сети.
50. Виды розничной торговой сети.
51. Организация и технология товародвижения и товароснабжения в торговле.
52. Классификация предприятий оптовой торговли. Формы и методы оптовой продажи товаров.
53. Коммерческие договор- назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.
54. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.
55. Коммерческие посредники и их виды.
56. Оптовая торговля: цели и задачи. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.
57. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
58. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности, коммерческая тайна и патентная защита.
59. Органы государственного контроля, регулирования в коммерческой деятельности и их функции.
60. Товарные запасы и их назначение. Регулирование товарными запасами.
61. Торговые дома, их виды и назначение.
62. Магазин как основной торговый объект розничной торговой сети.
63. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть. Торговая сеть электронных магазинов.
64. Структура, функции предприятия розничной торговой сети. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
65. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
66. Требования к проектированию торговых предприятий. Размещение розничной торговой сети в городской застройке. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
67. Методы определения потребности в торговых площадях. Классификация торговых зданий.
68. Требования к устройству магазинов. Земельный участок магазина и его зоны.
69. Помещения магазина. Планировка помещений магазинов и ее принципы.

70. Показатели эффективности использования площади торгового зала. Виды технологических планировок.
71. Виды торгово-технологического оборудования. Торговая мебель. Основы проектирования магазинов.
72. Понятие и сущность торгово-технологических процессов. Операции технологического процесса. Операции торгового процесса.
73. Основные схемы технологических процессов. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
74. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству
75. Учет товаров в магазине.
76. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
77. Организация и технология хранения товаров. Технология подготовки товаров к продаже.
78. Размещение товаров в торговом зале. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
79. Потери товаров при организации технологического процесса. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.
80. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижения.
81. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.
82. Деятельность коммерческих работников по изучению и выбору источников и поставщиков товаров.
83. Расчет количества товара, подлежащего текущему завозу в магазин. Контроль по выполнению графиков завоза товаров.
84. Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы осуществления продажи товаров. Методы продажи товаров. Внемагазинные формы продажи товаров.
42. Понятие товарного склада, их классификация. Функции складов. Состояние и тенденции развития товарных складов. Формы складских зданий. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения. Организация отпусков товаров со склада.

#### **Критерии оценки ответов обучаемых на зачете**

Оценка «зачтено» выставляется, если обучаемый:

- прочно усвоил предусмотренный программный материал;
- правильно, аргументировано ответил на все вопросы, с приведением примеров;

- показал глубокие систематизированные знания, владеет приемами рассуждения и сопоставляет материал из разных источников: теорию связывает с практикой, другими темами данного курса, других изучаемых предметов.

Обязательным условием выставленной оценки является правильная речь в быстром или умеренном темпе.

Дополнительным условием получения оценки «зачтено» могут стать хорошие успехи при выполнении самостоятельной и контрольной работы, систематическая активная работа на семинарских занятиях.

Оценка «не зачтено» Выставляется обучаемому, который не справился с 50% вопросов и заданий билета, в ответах на другие вопросы допустил существенные ошибки. Не может ответить на дополнительные вопросы, предложенные преподавателем. Целостного представления о взаимосвязях, компонентах, этапах развития культуры нет. Оценивается качество устной и письменной речи, как и при выставлении положительной оценки.

## Комплект разноуровневых задач

### По дисциплине

#### «Организация и техника торговых процессов»

#### 1. Задачи репродуктивного уровня

**Задание 1.** Рассчитать требуемую складскую площадь, если известно, что среднемесячный объем складского товарооборота - 25 млн. руб. Товарный запас - календарная неделя. Средняя стоимость одного вагона - 1,5 млн. руб. Коэффициент неравномерности образования запасов - 1,15. Высота укладки – стандартная. Способы хранения – штабельный и стеллажный.

**Задание 2.** Рассчитать требуемую складскую площадь, если известно, что среднемесячный объем складского товарооборота - 20 млн. руб. Товарный запас - декада. Средняя стоимость одного вагона - 1,8 млн. руб. Коэффициент неравномерности образования запасов - 1,2. Высота укладки – 2,5 м. Способы хранения – штабельный и стеллажный.

**Задание 3.** Рассчитать требуемую складскую площадь, если известно, что среднемесячный объем складского товарооборота - 35 млн. руб. Товарный запас -  $\frac{1}{2}$  декады. Средняя стоимость одного вагона - 4,5 млн. руб. Коэффициент неравномерности образования запасов - 1,1. Высота укладки – стандартная. Способы хранения – штабельный и стеллажный.

**Задание 4.** Рассчитать требуемую складскую площадь, если известно, что среднеквартальный объем складского товарооборота - 100 млн. руб. Товарный запас - 15 суток. Средняя стоимость одного вагона - 15,0 млн. руб. Коэффициент неравномерности образования запасов - 1,25. Высота укладки – 2,5 м. Способы хранения – штабельный и стеллажный.

#### Определение основных показателей торгового предприятия.

Площадь магазина составляет  $216 \text{ м}^2$ : из них  $70 \text{ м}^2$  занимают торговые помещения,  $40 \text{ м}^2$  – административно-бытовые,  $10 \text{ м}^2$  – подсобные помещения и  $96 \text{ м}^2$  - помещения для приемки и хранения товаров;

- установочная площадь равна  $30 \text{ м}^2$ ;

- площадь выкладки товаров равна  $70 \text{ м}^2$ ;

-  $T_{\text{мес}}$  – товарооборот за месяц (месячный ТО 600 тыс.руб.);

$D_{\text{м}}$  – количество дней в месяце (30);

$D_{\text{р}}$  – количество рабочих дней в месяце (24).

**Задача №1** Определить степень эффективности использования площади путем расчета технико-экономических показателей.

1. Коэффициент установочной площади.

$$K_y = \frac{S_y}{S_{m.з}}$$

2. Коэффициента выкладки;

$$K_{выкл} = \frac{S_{выкл}}{S_{m.з}}$$

3. Удельного товарооборота на  $1\text{ м}^2$ : показывает, сколько товаров продается за определенный промежуток времени на  $1\text{ м}^2$ , необходимо стремиться к увеличению этого показателя.

4. Структуры площадей магазина: показывает, какую долю занимает конкретная площадь в общей  $S$  магазина.

5. Коэффициента непрерывности:

$$K_n = \frac{D_m}{D_p}$$

$D_m$  – количество дней в месяце (30);

$D_p$  – количество рабочих дней в месяце (26).

$K_n$  – коэффициент непрерывности равен =

6. Коэффициента емкости:

$$K_{ем} = \frac{\sum_{m.з}}{S_{вык}}$$

**Эталон решения.**

Площадь магазина составляет  $216\text{ м}^2$ : из них  $70\text{ м}^2$  занимают торговые помещения,  $40\text{ м}^2$  – административно-бытовые,  $10\text{ м}^2$  – подсобные помещения и  $96\text{ м}^2$  – помещения для приемки и хранения товаров;

- установочная площадь равна  $30\text{ м}^2$ ;

- площадь выкладки товаров равна  $70\text{ м}^2$ ;

-  $T_{мес}$  – товарооборот за месяц (месячный  $ТО$  600 тыс.руб.);

$D_m$  – количество дней в месяце (30);

$D_p$  – количество рабочих дней в месяце (24).

**Определить степень эффективности использования площади путем расчета технико-экономических показателей.**

1. Коэффициента установочной площади;

$$K_y = \frac{S_y}{S_{т.з}}$$

$S_y$  — установочная площадь равна  $30\text{ м}^2$ ;

$S_{т.з}$  — площадь торгового зала равна  $70\text{ м}^2$ ,

$K_y$  — коэффициент установочной площади равен  $0,43$  т.е.  $43\%$ .

## 2. Коэффициента выкладки;

$$K_{\text{выкл}} = \frac{S_{\text{выкл}}}{S_{т.з}}$$

$S_{\text{выкл}}$  - площадь выкладки товаров равна  $70\text{ м}^2$ ;

$S_{т.з}$  — площадь торгового зала равна  $70\text{ м}^2$ ;

$K_{\text{выкл}}$  — коэффициент использования площади торгового зала под выкладку товаров составляет  $1$ .

**3. Удельного товарооборота на  $1\text{ м}^2$ :** показывает, сколько товаров продается за определенный промежуток времени на  $1\text{ м}^2$ , необходимо стремиться к увеличению этого показателя.

$$T_y = \frac{m_{\text{год, мес}}}{S_{т.з, уст, дем}}$$

где,  $T_{\text{год, мес}}$  – товарооборот за год или месяц (месячный  $\text{ТО } 600\text{ тыс.руб.}$ );

$S_{т.з.}$  – площадь торгового зала ( $70\text{ м}^2$ ).

$T_y$  – удельный товарооборот составляет  $8\,571,43$  на  $\text{м}^2$ .

**4. Структуры площадей магазина:** показывает, какую долю занимает конкретная площадь в общей  $S$  магазина.

$$\frac{S_{т.з.}}{S_{\text{общ}}}, \frac{S_{\text{дем}}}{S_{\text{общ}}}, \frac{S_{\text{уст}}}{S_{\text{общ}}}$$

$S_{т.з.}$  – площадь торгового зала ( $70\text{ м}^2$ ) равна  $0,32$  или  $32\%$ ;

$S_{\text{дем}}$  – демонстрационная площадь ( $70\text{ м}^2$ ) равна  $0,32$  или  $32\%$ ;

$S_{\text{уст}}$  - установочная площадь ( $30\text{ м}^2$ ) равна  $0,14$  или  $14\%$ .

## 5. Коэффициента непрерывности:

$$K_n = \frac{D_m}{D_p}$$

$D_m$  – количество дней в месяце ( $30$ );

$D_p$  – количество рабочих дней в месяце ( $26$ ).



$K_n$  – коэффициент непрерывности равен **1,15**.

#### 6. Коэффициента емкости:

$$K_{ем} = \frac{\sum_{m.з}}{S_{вык}}$$

Площадь торгового зала равна **70 м<sup>2</sup>**;

$S_{вык}$  – площадь выкладки (**30 м<sup>2</sup>**).

$K_{ем}$  – коэффициент емкости равен **2,33**.

## 2 Задачи реконструктивного уровня

### №1 Практическое занятие по определению торговой площади магазина с помощью метода анализа съема товарооборота с единицы площади торгового зала

**Целью** практического занятия является изучение одного из методов определения торговой площади магазина.

#### *Условия и исходные данные*

Торговая фирма "Детский мир" планирует открыть новый филиал — магазин "Школьник" с месячным объемом реализации **6 млн. руб.**, площадь которого подлежит распределению между различными отделами согласно табл.1.

Предлагается определить торговую площадь каждого отдела и всего магазина "Школьник" в целом.

Для определения площади торгового зала, которую необходимо выделить каждому товарному отделу, следует:

Таблица 1. Характеристики товарных отделов

№ п/п	Наименование товарных отделов	Удельный вес в товарообороте, %	Примерный норматив месячного товарооборота торговой фирмы "Детский мир" на 1 кв. м торговой площади, тыс. руб.
1	Швейные изделия, головные уборы	25,6	50,5
2	Трикотаж	18,8	41,8
3	Обувь	20,4	20,9
4	Игрушки	13,2	18,6
5	Спорттовары	6,0	34,4
6	Канцелярские и школьно-письменные товары	8,2	18,8
7	Книги	7,8	20,4
	Всего	100	

**1.Определить** месячный объем товарооборота товарного отдела (тыс. руб.), который составляет: **6000 тыс. руб. × уд. вес отдела (%)**;

**2.Рассчитать** торговую площадь (кв. м), которую необходимо выделить каждому товарному отделу. Для этой цели **планируемый месячный объем товарооборота товарного отдела следует разделить на примерный норматив месячного объема товарооборота соответствующего товарного отдела** торговой фирмы "Детский мир" на 1 м<sup>2</sup> торговой площади;

**3.Определить** общую площадь торгового зала магазина "Школьник"

Результаты следует представить в виде табл. 2.

Торговая площадь магазина "Школьник"

№ п/п	Наименование товарных отделов	Торговая площадь
1	Швейные изделия, головные уборы	
2	Трикотаж	
3	Обувь	
4	Игрушки	
5	Спорттовары	
6	Канцелярские и школьно-письменные товары	
7	Книги	
	Всего	

Применяемый метод распределения площади торгового зала дает приемлемые результаты, но отнюдь не обязательно оптимальные.

В качестве единицы измерения торговой площади, выделяемой в торговом зале под те или иные товарные отделы, не обязательно применять товарооборот. В магазинах тканей, готового платья, обуви и целом ряде других в качестве такой единицы используют объем реализации (съем выручки), отнесенный к торговой площади (м<sup>2</sup>);

в магазинах с преимущественно продовольственным ассортиментом, галантерейных магазинах, хозяйственных магазинах в качестве критерия чаще всего используют такой показатель, как съем выручки с единицы длины (1 п. м) полок торговых горок, стеллажей, на которых выложены товары;

при продаже замороженных продуктов оценку продуктивности можно проводить по объему реализации, отнесенному к единице объема (1 м<sup>3</sup>) низкотемпературного ларя или холодильного прилавка-витрины самообслуживания.

Несмотря на приблизительность этого метода, с его помощью можно улучшить распределение площади в магазине и, следовательно, увеличить общий объем оборота и прибыльность магазина.

## **№2 Практическое занятие по определению торговой площади магазина с помощью метода базового товарного запаса**

**Целью** практического занятия является изучение еще одного эвристического метода определения площади магазина, а также теоретической модели распределения торговой площади.

**Условия и исходные данные**

Директор торговой фирмы "Седьмой континент" поставил перед коммерческим отделом задачу: определить для ввода в эксплуатацию нового магазина, дискаунтера, оптимальный размер установочной торговой площади трех отделов, размер площади выкладки торговых горок для размещения товарных запасов соответствующих товарных отделов согласно табл.3.

*Таблица.3* **Характеристики товарных отделов**

№ п/п	Наименование отделов	Соотношение между запасом и реализацией	Недельная продажа	Средняя розничная цена, руб.	Примерный норматив выкладки товаров на 1 п. м полки торговой горки	Установочная площадь торговой горки, м <sup>2</sup>	Площадь выкладок торговой горки, м <sup>2</sup>	Ширина горки для выкладки товара
1	Бакалея	3:1	500 пакетов	30	5	0,54	2,54	0,6
2	Кондитерские изделия	2:1	800 пакетов	20	8	0,54	2,54	0,6
3	Консервы	2,5:1	1200 банок	15	10	0,54	2,54	0,6

### *Методические указания*

Еще одним эвристическим подходом для определения торговой площади магазина является метод базового товарного запаса. *Базовым* называется товарный запас, в котором оптимальный ассортимент состоит из товарных категорий и групп, сочетающихся в оптимальных количествах. В этом ассортименте самым выгодным для магазина образом (для получения максимального объема реализации) сочетаются разные фасоны, стили, размеры, цвета, материалы, товары разной цены и пр.

В соответствии с ним в обязательный ассортиментный перечень магазина включают: перечень всех товаров, которые должны быть в магазине, с разбивкой их по таким признакам, как размер, цвет диапазон цен и т. п.; минимальные количества, которые всегда (в любой период года) необходимо иметь в продаже, причем эти количества учитывают сезонные колебания спроса; нижний порог товарного запаса, т. е. количество каждого товара, при котором надо заказывать поставщику новые партии этого же товара для пополнения запасов.

Использование метода базового товарного запаса для распределения площади в магазине является более субъективным, чем применение метода анализа съема товарооборота с единицы площади торгового зала. Сущность метода заключается в следующем.

1. На основе анализа отчетности магазина и торговой фирмы в целом выявляют соотношение между объемом реализации и хранимыми в магазине товарными запасами. **Например, если из торговой отчетности следует, что на каждую тысячу рублей реализации товаров в магазине было необходимо иметь товарный запас на сумму (в розничных ценах) 2 тыс. руб., то отношение товарного запаса к объему реализации**

**было 2:1.** Так получают некоторые исходные данные, пусть приблизительные, например объем запасов, который необходимо иметь в магазине для получения намечаемого объема реализации. Это уже определенная база для распределения площади магазина.

2. Затем на основе зафиксированного в отчетности собственной фирмы, руководитель магазина определяет, сколько площади (или сколько погонных метров полок, стеллажей, торговых горок и прилавков) необходимо для того, чтобы разместить товарный запас данного товарного отдела. **Например, на основе опыта установлено, что в супермаркете для продажи определенного вида консервов требуется отношение между запасом и реализацией, равное 3:1.** Если в среднем в супермаркете еженедельно продается 250 банок этих консервов, а розничная цена банки составляет 20 руб., то недельный объем реализации товаров будет равен 5 тыс. руб. Следовательно, при выявленном соотношении между реализацией и запасом в магазине постоянно должно быть в наличии этого товара на 15 тыс. руб., т. е. 750 банок ( $15 : 0,02 = 750$ ). Если на 1 п. м полка можно выложить 10 банок, то для данных консервов требуется 75 п. м полка.

Аналогичным способом вычисляют пространство (в квадратных или линейных единицах), необходимое для выкладки каждого товара, входящего в ассортимент. Обобщив эти данные, получают базу для распределения площади между товарными отделами магазина.

Определив общую длину полок торговых горок и площадь их выкладки, следует полученный результат разделить на площадь выкладки одной торговой горки. Таким образом можно определить количество торговых горок, необходимых каждому товарному отделу ( $75 \text{ п. м} \times 0,6 \text{ м} : 2,54 \text{ кв. м} = 2 \text{ горки}$ ).

Для определения общей установочной площади, под торговое оборудование вновь открываемого магазина, дискаунтера, следует полученный результат умножить на установочную площадь одной торговой горки ( $2 \times 0,54 \text{ м}^2 = 1,08 \text{ м}^2$ ).

### 3. Задачи творческого уровня

**Практическое занятие №1** по определению форм товароснабжения магазинов продовольственными товарами и схем завоза продовольственных товаров в розничную торговую сеть.

**Цель** практических занятий по данной теме — научить будущих специалистов решать задачи, связанные с организацией товароснабжения розничной торговой сети.

#### УСЛОВИЯ И ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

1. Розничное торговое предприятие (РТП) имеет сеть магазинов по торговле продовольственными товарами, представленную на рис. 1 (магазины А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, З, И), и собственный распределительный склад (точка О на рис. 2).

2. Поставщиками продовольственных товаров для данного предприятия розничной торговли являются:

- различные предприятия оптовой торговли продовольственными товарами;
- хлебозавод (расположение хлебозавода, а также остальных предприятий пищевой промышленности на рис. 2 не показано);
- молокозавод;
- цех промкомбината по производству безалкогольных напитков;

- цех по производству колбасных изделий;
- цех по производству овощных консервов.

3. Товарные группы, по которым необходимо организовать товароснабжение:

- ◆ кондитерские товары в ассортименте;
- ◆ сахар;
- ◆ напитки безалкогольные;
- ◆ консервы мясные в ассортименте;
- ◆ консервы овощные;
- ◆ молоко и молочные продукты;
- ◆ крупы в ассортименте;
- ◆ макаронные изделия;
- ◆ колбасные изделия;
- ◆ хлеб и хлебобулочные изделия.

4. Возможные схемы завоза товаров в магазины.

**Схема 1:** предприятие оптовой торговли — распределительный склад РТП — магазин.

**Схема 2:** предприятие оптовой торговли — магазин.

**Схема 3:** предприятие промышленности — распределительный склад РТП — магазин.

**Схема 4:** предприятие промышленности — магазин.

5. Описание установленного порядка товароснабжения магазинов

Основная часть грузов, как правило, поступает в розничную торговую сеть со складов предприятий торговли. Однако некоторые товары могут поступать в магазины транзитом.

В нашем случае продукция предприятий местной промышленности (хлебозавода, молокозавода, цехов по производству колбасных изделий и безалкогольной продукции) доставляется непосредственно в магазины. Исключение составляет продукция цеха по производству овощных консервов, которая вначале поступает на склад распределительного центра, а уже затем в магазины. Консервы мясные розничное торговое предприятие также закупает у изготовителя, накапливает их в своем распределительном центре, а затем развозит по магазинам.

Ассортимент кондитерских товаров и круп приобретается у оптовиков, завозится на склад распределительного центра, а затем доставляется в магазины.

### ***Методические указания***

Задание рекомендуется выполнить в виде табл. 1

*Таблица 1* Формы товароснабжения и схемы завоза продовольственных товаров в розничную торговую сеть

Наименование товарной группы	Форма товароснабжения	Схема завоза	
		Номер	описание
Кондитерские товары в ассорти-			
Напитки безалкогольные			
Консервы мясные в ассортименте			
Молоко и молочные продукты			
Консервы овощные;			
И Т, Д,			

**Практическое занятие №2** по расчету грузооборота складов распределительного центра по отправке товаров в магазины сети

*Условия и исходные данные*

1. Прогнозируемый месячный товарооборот магазинов сети приведен в табл.2 (по группам товаров, доставка которых намечена со складов распределительного центра).

**Таблица 2** Прогноз месячного товарооборота магазинов торговой системы

Магазин	Прогнозируемый месячный товарооборот группам товаров, тыс. руб.				
	консервы мясные	сахар	кондитерские изделия	крупы	макаронные изделия
А	81	42	60	39	30
Б	69	36	96	30	120
В	87	45	63	24	75
Г	93	30	39	39	22
д	150	32	999	33	48
Е	126	51	90	18	45
Ж	126	12	24	21	75
З	177	60	39	21	120
и	132	27	24	18	45

2. Примерная стоимость 1 т товаров различных групп приведена в табл. 3.

Таблица3-Примерная стоимость 1 т товаров различных групп

Наименование товарной группы	Примерная стоимость 1 т груза, тыс. руб.
Консервы мясные	34
Сахар	9
Кондитерские изделия	19
Крупы	12
Макаронные изделия	16

#### *Методические указания*

Для расчета грузооборота по отправке товаров в магазины со складов распределительного центра используют данные о прогнозируемом месячном обороте по отдельным группам товаров в этих магазинах, а также примерную стоимость 1 т товаров.

Значения грузооборота получают как результат деления **прогнозируемого розничного товарооборота на примерную стоимость 1 т товаров по соответствующим группам:**

$$Г_{ij} = \frac{O_{ij}}{C_j},$$

где  $G_{ij}$  — прогнозируемый месячный грузооборот  $i$ -го магазина по  $j$ -й товарной группе, т/мес;

$O_{ij}$  — прогнозируемый месячный товарооборот  $i$ -го магазина по  $j$ -й товарной группе, руб./мес;

$C_j$  — примерная стоимость 1 т товаров  $j$ -й товарной группе, руб./т.

Суммарный месячный грузооборот  $i$ -го магазина (по товарам, доставляемым со складов распределительного центра) определяется по формуле:

$$G_i = \sum_{j=1}^{n_i} G_{ij},$$

где  $G_i$  — прогнозируемый месячный грузооборот  $i$ -го магазина по всем товарным группам, т./мес;

$n$  — общее число товарных групп, доставляемых в  $i$ -магазин со складов распределительного центра.

Расчет месячного грузооборота обслуживаемой розничной торговой сети рекомендуется представить в форм табл.4

**Таб. 4 Расчет показателей месячного грузооборота для магазинов обслуживаемой розничной торговой сети (по товарам, доставляемым со складов распределительного центра), т/мес**

Магазин	Грузооборот по отдельным товарным группам					Общий грузооборот по товарам, со складов распределительного центра предприятия розничной торговли
	консервы	сахар	кондитерские изделия	крупы	макаронные изделия	
1	2	3	4	5	6	7
А						
Б						
В						
Г						
Д						
Е						
Ж						
З						
И						
<b>ВСЕГО</b>						

**Практическое занятие № 3. по разработке маршрутов завоза товаров в магазины сети**

*УСЛОВИЯ И ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ*

1.Схема размещения магазинов сети представлена на рис.2. Распределительный центр расположен в пункте О, обслуживаемые магазины — в пунктах А—И. Цифрами на рисунке указаны расстояния между объектами сети.

2.Количество товаров, завозимых в магазины в течение месяца, определено при выполнении задания **раздела 2.**



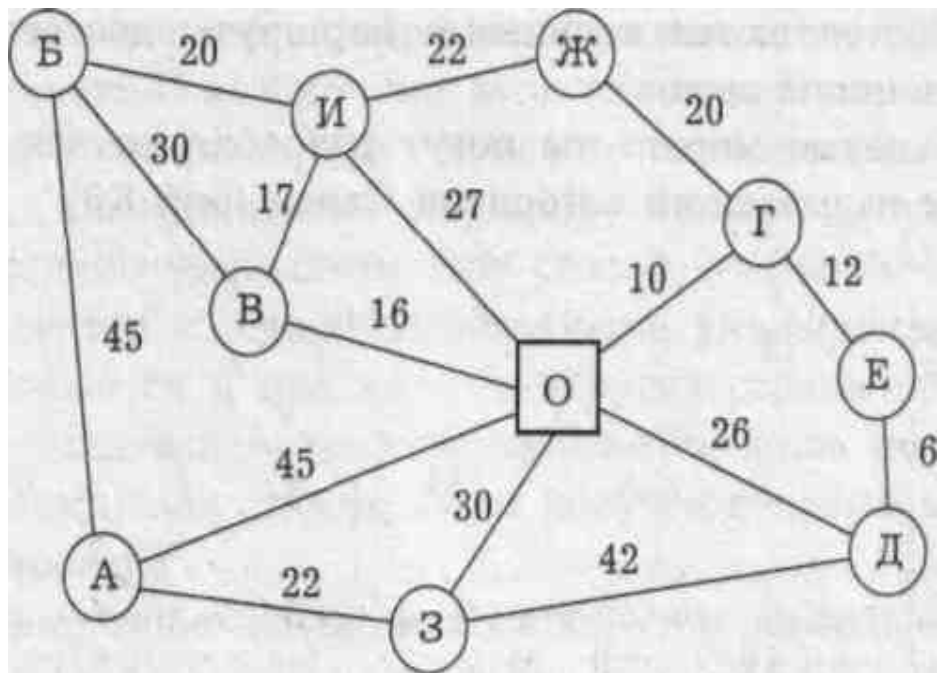


Рис. 2- Схема размещения распределительного склада и магазинов сети  
(цифрами обозначены расстояния между объектами сети, км)

3. Частота завоза товаров в магазины сети — 8 раз в месяц.

4. Грузоподъемность автомобилей, используемых для доставки товаров магазины сети, — 6 т.

5. Средний класс перевозимого груза — второй (продовольственные товары).

Вместимость транспортного средства определяется его грузоподъемностью и коэффициентом использования грузоподъемности, зависящим от объемного веса перевозимых товаров. Для продовольственных товаров средний коэффициент использования грузоподъемности равен 0,8 (второй класс, груза). Это значит, что в автомобиль номинальной грузоподъемностью 6т можно будет погрузить  $6 \times 0,8 = 4,8$  т продовольственных товаров.

### *Методические указания*

1. Определяется объем единовременного завоза товаров в магазины сети. Для этого необходимо объем завоза в течение месяца, полученный в графе 7 табл.4, разделить на частоту завоза. Результаты расчетов рекомендуется представить в форме табл.5.

Таблица. 5 - Расчет объема единовременного завоза товаров в магазины сети

магазины	объем завоза товаров в теч месяца, т\мес	частота завоза в месяц	единовременный завоз товаров, т
А			
Б			
В			

Г  
Д  
Е  
Ж  
З

ВСЕГО

Используя схему на рис 2., составьте схему маршрутов доставки грузов

Таблица6.Список маршрутов доставки грузов товаров в магазины сети

Маршрут1		Маршрут2		Маршрут3		Маршрут4		и т.д.	
Магазин	Объем единовремен- ного завоза груза	Магазин	Объем единовремен- ного завоза груза	Мага-зин	Объем единовремен- ного завоза груза	Магазин	Объем единовремен- ного завоза груза	Мага-зин	Объем

По окончании решения задачи сделайте вывод рациональной схемы доставки груза в магазины.

### Критерии оценки.

Правильное решение задачи, подробная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения задания, ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в **пять баллов**.

Правильное решение задачи, достаточная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения задачи, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в **четыре балла**. Частично правильное решение задачи, недостаточная аргументация своего решение, определённое знание теоретических аспектов решения задачи, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме

занятия - оцениваются в **три балла**. Неправильное решение задачи, отсутствие необходимых знание теоретических аспектов решения задачи - оцениваются в **два балла**.

### **Вопросы для самопроверки знаний по темам дисциплины**

59. Какие функции выполняют розничные торговые предприятия в процессе торгового обслуживания населения?
60. Каков основной критерий деления торговли на розничную и оптовую?
61. Каковы преимущества и недостатки объединения торговых предприятий в розничные корпоративные сети?
62. По какому критерию торговые объекты делятся на стационарные и нестационарные? Какими торговыми объектами представлена стационарная и нестационарная розничная торговая сеть?
63. Чем определяется вид розничного торгового предприятия? Назовите основные виды розничных торговых предприятий. Чем отличаются универсальные магазины от магазинов со смешанным ассортиментом?
64. Чем определяется тип розничного торгового предприятия? Назовите основные типы розничных торговых предприятий.
65. Дайте характеристику фирменному магазину. Каковы особенности организации торговли через фирменные магазины?
66. Что такое формат розничного торгового предприятия? Укажите основные и дополнительные факторы, определяющие формат розничного торгового предприятия. Перечислите торговые форматы, в ассортименте которых присутствуют преимущественно продукты питания.
67. Равнозначны ли понятия «Дискаунтер» и «магазин, использующий дисконтные карты»?
68. Какие виды зданий используются для торговых предприятий?
69. Какие архитектурно-строительные и эстетические требования предъявляют к торговым зданиям?
70. Как рассчитывается показатель обеспеченности населения торговой площадью?
71. Что характеризует показатель радиуса охвата (пешеходной доступности) магазина?
72. Какие архитектурно-строительные и эстетические требования предъявляют к торговым зданиям?
73. Как рассчитывается показатель обеспеченности населения торговой площадью?
74. Что характеризует показатель радиуса охвата (пешеходной доступности) магазина?
75. Что понимают под концептуальным магазиностроением (shopfitting), каковы его основные этапы?
76. Какие помещения входят в состав торговых помещений магазина?
77. Какими нормативными актами регулируется состав и размер помещений в строящихся и реконструируемых зданиях магазинов?
78. Опишите требования, предъявляемые к технологической планировке торгового зала современного магазина.
79. Какие варианты базового устройства торговых залов магазинов Вы знаете? Назовите их преимущества и недостатки.

80. Каково содержание понятия «мерчандайзинг»? Объясните, почему планировку торгового зала называют одним из основных инструментов мерчандайзинга?
81. Назовите факторы, влияющие на организацию движения потоков покупателей внутри магазина.
82. В чем заключается сложность определения будущего места расположения различных товарных групп внутри торгового зала магазина?
83. Как изменяется "ценность" торговой площади магазина в зависимости от занимаемого этажа и по мере удаления от входов в торговые залы? Перечислите «сильные» и «слабые» места расположения товаров в торговом зале магазина.
84. Назовите виды планировок торгового зала магазина. Какие варианты размещения оборудования в торговом зале рекомендуется применять в розничных торговых предприятиях различных форматов? По каким принципам выбирают ширину проходов в торговом зале магазинов разных форматов?
85. Каким образом можно привлечь потенциальных покупателей в угловые части торгового зала? Как грамотно организовать систему навигации покупателей в торговом зале магазина?
86. Раскройте правило "золотого треугольника" для торговых предприятий с небольшой торговой площадью.
87. Какие варианты размещения оборудования в торговом зале рекомендуется применять в розничных торговых предприятиях различных типов?
88. Раскройте экономическую сущность коэффициентов установочной и экспозиционной площади магазина.
89. Поясните, как размер торговой площади, ассортимент реализуемых товаров и применяемая форма обслуживания влияют на организацию узла расчёта в магазине? Какие варианты организации узла расчёта Вы знаете?
90. Как рассчитывается количество рабочих мест контролёров-кассиров в магазинах самообслуживания?
91. Поясните, почему нужно уделять повышенное внимание организации прикассовой зоны в магазине? В чем заключаются особенности организации рекламы в этой зоне торгового зала магазина?
92. Чем определяется количество, площадь и форма разгрузочных мест в магазине?
93. Как рассчитывается площадь помещений для хранения и подготовки товаров к продаже? Допускается ли складирование товаров в общей кладовой?
94. Раскройте основные технологические требования к проектированию административно-бытовых помещений магазина.
95. Какие составные элементы относятся к продаже товаров и обслуживанию покупателей?
96. Дайте характеристику основных элементов, формирующих качество торгового обслуживания покупателей в магазине.
97. Какими показателями можно оценить качество торгового обслуживания в розничном торговом предприятии?
98. Поясните, как выбранная форма торгового обслуживания влияет на организацию торгово-технологических процессов в магазине.
99. Отличаются ли дискаунтеры «мягкого» и «жесткого» типа по качеству торгового обслуживания? Ответ поясните.
100. Как эффективная стратегия обслуживания покупателей позволяет сократить издержки обращения торговой фирмы?
101. Какие магазинные методы продажи товаров Вы знаете?
102. Какие методы продажи товаров целесообразно использовать при реализации продовольственных товаров повседневного спроса? Ответ поясните.
103. Какими причинами объясняются ускоренные темпы роста внемагазинных форм торговли в последнее время?

104. На какие группы классифицируются дополнительные услуги розничной торговли? От чего зависит перечень услуг, оказываемых предприятием розничной торговли?
105. Какие требования предъявляются к услугам розничной торговли?
106. Какими нормативными актами регулируются вопросы защиты прав потребителей в РФ?
107. Какая информация обязательно должна доводиться до сведения покупателей согласно Правилам продажи товаров и Правилам работы торговых предприятий?
108. С кем должно быть согласовано закрытие торгового предприятия на санитарный день, ремонт, переоборудование? Как информируются об этом покупатели?
109. Дайте характеристику санитарным требованиям к устройству и содержанию торговых предприятий.
110. Назовите нормативные акты, регламентирующие деятельность розничного торгового предприятия, в том числе в зависимости от ассортимента реализуемых товаров и метода продажи.
111. На какие органы государственного управления возложены функции организации и проведения государственного контроля в торговой сфере?
112. В чем состоит роль транспорта в торговле?
113. Каковы основные критерии выбора вида транспорта для перевозки товаров?
114. Охарактеризуйте сферы применения различных видов транспортных средств в торговле.
115. В чем заключаются особенности организации перевозок автомобильным транспортом?
116. Что включается в понятие транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий? Какими документами оно оформляется?

### **Оценивание качества самостоятельной работы обучающихся**

#### **Ожидаемые результаты:**

-умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного направления микробиологии;

-умение обобщать теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

#### **Критерии оценки:**

-соответствие предполагаемым ответам;

-продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию.

Пороги оценок:

**0,6 балла** - полные и правильные ответы на все поставленные теоретические вопросы, корректная формулировка понятий и категорий.

**0,4 балла** - недостаточно полные и правильные ответы, несущественные ошибки в формулировке категорий и понятий, небольшие шероховатости в аргументации.

**0,2 балл** - ответы включают материалы, в целом правильно отражающие понимание студентом выносимых на контрольную работу тем курса, допускаются неточности в раскрытии части категорий, неправильные ответы на 1 -2 вопроса.

**0 баллов** - неправильные ответы на 3 и более вопросов, большое количество существенных ошибок.

**Министерство сельского хозяйства РФ**  
**Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО**  
**«Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия**  
**имени П. А. Столыпина»**  
**Кафедра технология производства, переработки и экспертизы продукции АПК**

**Комплект заданий для контрольной работы**  
**по дисциплине «Организация и техника торговых процессов»**

**Контрольная работа** – одна из форм проверки и оценки усвоенных знаний, получения информации о характере познавательной деятельности, уровня самостоятельности и активности обучаемых в учебном процессе, эффективности методов, форм и способов учебной деятельности.

Отличительной чертой письменной контрольной работы является большая степень объективности по сравнению с устным опросом.

Для письменных контрольных работ важно, чтобы система заданий предусматривала как выявление знаний по определенной теме (разделу), так и понимание сущности изучаемых предметов и явлений, их закономерностей, умение самостоятельно делать выводы и обобщения, творчески использовать знания и умения.

При выполнении таких контрольных работ следует использовать предложенную основную литературу и подбирать дополнительные источники.

Ответы на вопросы должны быть конкретны, логичны, соответствовать теме, содержать выводы, обобщения и показывать собственное отношение к проблеме, где это уместно.

К выполнению контрольной работы обучаемому следует приступать в конце самостоятельного изучения дисциплины, после того как сложилось достаточно ясное понимание теоретических положений изучаемого курса.

При выполнении контрольного задания обучаемый пользуется литературой. Помимо литературных источников, следует использовать личные наблюдения, опыт работы, результаты консультаций с работниками предприятия (организации). Желательно внести в работу элемент самостоятельного творчества, показать умение анализировать изученный материал темы, обобщать результаты, делая правильные и обоснованные выводы.

Каждый вопрос и ответ на него необходимо представлять на новой странице. Ответы должны быть конкретными и раскрывать сущность поставленных вопросов. Материал должен быть изложен последовательно и логично. Не допускается переписывание полностью текста из учебника, а также «скачивание» из Интернета без анализа представленного текста.

Рекомендуется иллюстрировать контрольное задание схемами, рисунками, рекламными листами, фотографиями. Примерный объем контрольной работы – 15-20 печатных страниц. Работа должна быть оформлена в соответствии с требованиями стандарта ИГТА (СТП ИГТА 001-2003) к оформлению текстовых работ.

Текст помещается на одной стороне листа формата А4, печатается через 1,15 компьютерного интервала с применением 14-го размера шрифта.

Текст должен быть отформатирован по левому и правому полям страницы. Каждая страница имеет одинаковые поля: размер левого поля – 20 мм, правого – 10, верхнего – 20, нижнего – 20 мм. Абзацный отступ должен быть одинаковым и равен 5 знакам. Расстояние между названием глав и последующим текстом должно равняться 3 интервалам. Каждая глава начинается с новой страницы.

Первый лист оформляется как титульный лист с указанием наименования института, кафедры, контрольной работы по дисциплине, фамилии и инициалов обучаемый, номера группы. Все страницы нумеруются. Контрольные работы, рефераты допускается сшивать степлером (скобками) или в папку с мягкой обложкой.

В тексте контрольной работы приводятся ссылки на использованные источники: в квадратных скобках указываются порядковый номер источника по приведенному в контрольной работе списку, номера страниц.

Вопросы контрольной работы необходимо записывать непосредственно перед каждым ответом.

Работа должна начинаться с перечня вопросов варианта контрольного задания. В конце работы приводится список использованной литературы с соответствующим библиографическим описанием источников, ставятся дата выполнения и подпись, после чего она сдается в заочный деканат или на кафедру технологии и экспертизы продовольственных товаров.

Выполненная работа сдается на проверку в институте **не позднее, чем за месяц до начала лабораторно-экзаменационной сессии**. Проверенная контрольная работа возвращается обучаемому. В зависимости от выполнения предъявленных к ней требований она может быть зачтена или не зачтена.

**Защита контрольной работы проводится путем собеседования по ее содержанию, как правило, до начала сессии** (в виде исключения – во время сессии) на кафедре в дни заочника или другое время по согласованию с преподавателем. Обучаемый, успешно прошедший собеседование, допускается к сдаче экзамена. Обучаемый, не сдавший контрольную работу или не прошедший собеседование, к сдаче экзамена не допускается.

При получении не зачтенного контрольного задания, необходимо исправить ошибки, выполнить все указания (замечания) рецензента. Все дополнения и исправления ошибок рекомендуется проводить в этой же работе. Исправленное задание необходимо вторично направить на проверку. На титульном листе контрольного задания следует указать фамилию рецензента. Пример оформления титульного листа приведен в приложении.

Задания, выполненные небрежно и без соблюдения приведенных выше правил, будут возвращены для доработки.

Ответы на вопросы контрольной работы должны быть полными и соответствовать сущности вопроса.

Контрольная работа должна быть защищена до начала сессии. Обучаемый допускается к сдаче экзамена, с учетом защиты контрольной работы.

Контрольная работа должна быть выполнена по одному из вариантов. Весь курс данной дисциплины включает 22 варианта, которые распределяются между обучаемыми по начальным буквам их фамилии следующим образом:

НАЧАЛЬНАЯ БУКВА ФАМИЛИИ	НОМЕР ВАРИАНТА РАБОТЫ	НАЧАЛЬНАЯ БУКВА ФАМИЛИИ	НОМЕР ВАРИАНТА РАБОТЫ	НАЧАЛЬНАЯ БУКВА ФАМИЛИИ	НОМЕР ВАРИАНТА РАБОТЫ
А	1	Л	9	Ф	17
Б	2	М	10	Х, Ц	18
В	3	Н	11	Ч	19
Г	4	О	12	Ш, Щ	20
Д,	5	П	13	Э, Ю	21
Е, Ж	6	Р,С	14	Я	22
З	7	Т	15		
И, К	8	У	16		

В особых случаях вариант контрольной работы может быть выдан индивидуально преподавателем кафедры. Контрольная работа, выполненная по одному варианту, более чем одним обучаемым не принимается и не допускается к защите.

## **ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### **«Организация и техника торговых процессов»**

#### **Вариант № 1**

1. Торговля как отрасль экономики. Состояние и направления развития торговли в современных условиях.

2. Складские помещения, их классификация. Операции по хранению товаров. Уход за товарами в процессе хранения. Организация отпуска товаров со склада.

3. Дать характеристику Вашего торгового предприятия:

- специализация и типизация
- место нахождения (преимущества и недостатки)
- организационно-правовая форма
- характеристика помещений



- вид планировки торгового зала
- формы товароснабжения
- методы продажи товаров и т. д.

Рассчитать коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей. Определить структуру площадей магазина

### **Вариант №2**

1.Порядок формирования ассортимента на торговом предприятии. Характеристика основных показателей ассортимента.

2.Понятие товарного склада, их классификация. Состояние и тенденции развития товарных складов. Формы складских зданий.

3. Дать характеристику Вашего торгового предприятия:

- специализация и типизация
- место нахождения (преимущества и недостатки)
- организационно-правовая форма
- характеристика помещений
- вид планировки торгового зала
- формы товароснабжения
- методы продажи товаров и т. д.

Рассчитать коэффициент эффективности использования установочной и экспозиционной площадей. Определить структуру площадей магазина

### **Вариант №3**

1.Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.

2.Основные элементы операции продажи товаров в магазине. Формы осуществления продажи товаров. Методы продажи товаров.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №4**

1. Понятия культуры торговли, качества торгового обслуживания, показатели культуры обслуживания. Культура продавца.

2.Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №5**

1.Организация государственного контроля в торговле.

2. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №6**

1. Организация и технология розничной продажи товаров

2. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант № 7**

1. Источники товароснабжения розничной торговой сети. Поставщики товаров, их классификация.

2. Виды, сущность и функции розничной торговой сети.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №8**

1. Понятие, содержание, принципы и формы организации товародвижения. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения и товародвижения.

2. Классификация предприятий оптовой торговли. Формы и методы оптовой продажи товаров.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №9**

1. Виды складских помещений и их планировка. Определение потребности в складской площади и емкости складов.

2. Понятие, значение, задачи и принципы товароснабжения розничной торговой сети.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №10**

1. Коммерческие договор- назначение, виды и порядок регулирования. Договора купли – продажи, организация претензионной работы на торговом предприятии.

2. Специализация и типизация розничных торговых предприятий.

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №11**

1. Организационная структура торгового предприятия, основные функции руководителей.

2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений

3. Смотри вариант №1.

### **Вариант №12**

1. Организация материальной ответственности на торговом предприятии.

2. Размещение товаров в торговом зале. Способы и принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №13**

1. Оптовая торговля: цели и задачи. Оптовые торговые предприятия их виды и функции.
2. Организация и технология хранения товаров. Технология подготовки товаров к продаже.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант № 14**

1. Санитарные требования, предъявляемые к предприятиям продовольственной торговли и их территории.
2. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №15**

1. Структура, функции предприятия розничной торговой сети. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
2. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №16**

1. Внемагазинные формы продажи товаров и услуги, оказываемые покупателям в розничном торговом предприятии.
2. Основные схемы технологических процессов. Требования и принципы рациональной организации технологических процессов в магазине.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №17**

1. Торговые дома, их виды и назначение.
2. Мелкорозничная торговая сеть. Передвижная торговая сеть. Торговая сеть электронных магазинов.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №18**

1. Требования к устройству магазинов. Планировка помещений магазинов и ее принципы.

2. Санитарные требования, предъявляемые к розничным торговым предприятиям.
3. Характеристика уровня культуры обслуживания на Вашем торговом предприятии.

#### **Вариант №19**

1. Мерчандайзинг в розничной торговле.
2. Требования к проектированию торговых предприятий. Размещение розничной торговой сети в городской застройке. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №20**

1. Назначение и функции складов и их классификация
2. Классификация розничной торговой сети. Специализация, типизация розничных торговых предприятий.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №21**

1. Мерчандайзинг, цели и задачи. Использование элементов мерчандайзинга на Вашем торговом предприятии.
2. Характеристика торгово-технологического процесса на торговом предприятии. Представить схему.
3. Смотри вариант №1.

#### **Вариант №22**

1. Коммерческие договора. Представить и дать объяснение договора поставки (договора купли-продажи) по любому виду товара на Вашем предприятии и методы контроля выполнения договоров.
2. Культура торгового обслуживания. Характеристика культуры обслуживания на вашем предприятии.
3. Смотри вариант №1.

#### **Оценивание качества ответов на вопросы контрольной работы:**

##### **Ожидаемые результаты:**

- умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного направления экономической мысли;
- умение обобщать теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

##### **Критерии оценки:**

- соответствие предполагаемым ответам;
  - продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию.
- Пороги оценок:

**3 балла** - полные и правильные ответы на все поставленные теоретические вопросы, корректная формулировка понятий и категорий.

**2 балла** - недостаточно полные и правильные ответы, несущественные ошибки в формулировке категорий и понятий, небольшие шероховатости в аргументации.

**1 балл** - ответы включают материалы, в целом правильно отражающие понимание студентом выносимых на контрольную работу тем курса, допускаются неточности в раскрытии части категорий, неправильные ответы на 1 -2 вопроса.

**0 баллов** - неправильные ответы на 3 и более вопросов, большое количество существенных ошибок.

**Министерство сельского хозяйства РФ**

**Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО УГСХА**

**Кафедра технология производства, переработки и экспертизы продукции АПК**

## Комплект кроссвордов по закреплению терминов и контролю знаний

### По дисциплине

#### «Организация и техника торговых процессов»

Кроссворды в сущности своей являются интеллектуальными играми, предназначенными для развития эрудиции, расширения словарного запаса, тренировки запоминания торговой терминологии. Незаменим кроссворд и тогда, когда необходима интеллектуальная пауза на занятиях.

Таким образом, использование кроссвордов в учебном процессе

-стимулирует познавательную активность (дети по собственному желанию начинают обращаться за помощью к учебникам, дополнительным пособиям и другой литературе)

-расширяет кругозор, обогащает лексикон новыми словами, терминами

-развивает логическое мышление и память, творческие способности

-повышает профессиональную грамотность

-способствует осуществлению дифференцированного подхода к обучению (как путем создания ресурсов разного уровня сложности, так и постановкой задач: разгадать/составить)

-способствует здоровьесбережению обучаемых

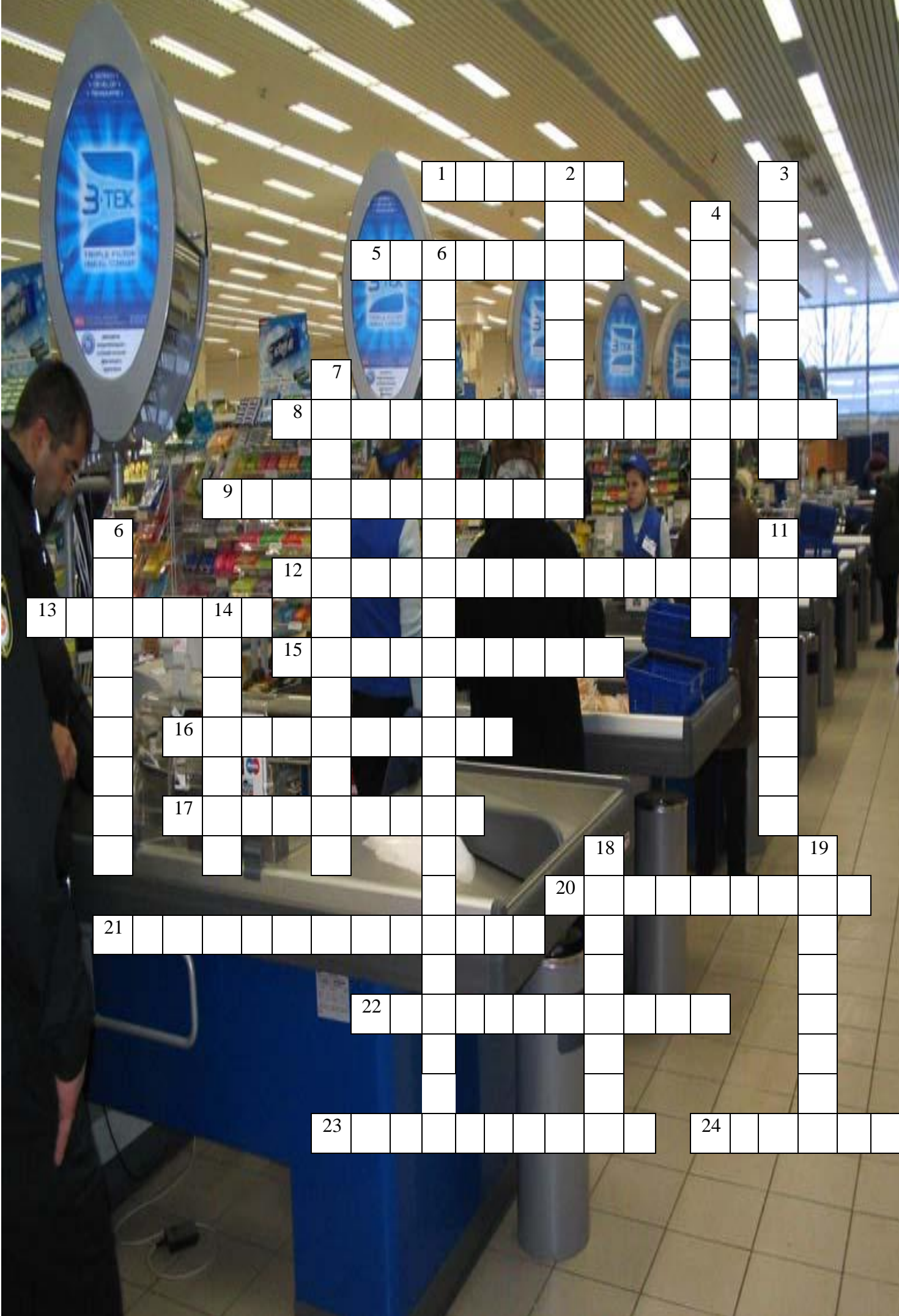
Дидактическая (обучающая, познавательная) игра (в том числе кроссворд) содержит игровую и *учебную/воспитательную задачи*. Первую обучаемый решает по условию этой игры (разгадывание или составление кроссворда); вторую ставит перед ним (не явно, а через содержание игры) учитель, она направлена *на овладение определенными знаниями, умениями, навыками*.

#### Вопросы по горизонтали:

1. Рассмотрение одной стороны предложения сделанного другой стороной и ответ на него
5. Система информационного обеспечения в современной торговле.
8. Модель управления торговой сети
9. Планировка торгового зала при которой, продажи осуществляются по образцам
12. Современная форма продажи товаров.
13. Для преобразования производственного ассортимента в торговый ассортимент необходимо наличие.
15. Тип магазина, торгующего в розницу по ценам, приближенным к оптовым.
16. Консультирование производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов
17. Торговля конечная цель которой является продажа товаров конечному потребителю
20. Юридическое (фирма, организация) или физическое лицо, содействующее в совершении какой-либо сделки
21. Один из принципов товароснабжения
22. Принцип товароснабжения
23. Торговля предполагающая обращение товаров внутри одной страны
24. Предложение (письменное либо устное) одного лица другому конкретному лицу или лицам заключить гражданско-правовой договор

#### По вертикали:

2. Документ для досудебного урегулирования споров
3. Модель управления торговой сетью
4. Модель управления торговой сетью
6. Главный показатель эффективности деятельности торгового предприятия
7. Доставка товаров посредством поставщиков
10. Маршрут доставки в несколько точек за один рейс
11. Маршрут при котором доставка осуществляется за 1 рейс в 1 магазин
14. Задача одного из вида торгового обеспечения розничной структуры товародвижения
18. Вид планировки торгового зала
19. Продажа товаров конечному потребителю



1     2

3

4

5     6

7

8

9

6

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24



## **Вопросы к кроссворду-2**

### **По горизонтали:**

2.Какие услуги (компании) среди основных направлений посреднического бизнеса занимают более активную позицию в области предоставления клиентам в аренду технических средств, зданий, сооружений и преимущественно на долговременной основе?

4. На Российском рынке существуют новый класс мелкорозничных торговцев, которые осуществляют непосредственную доставку товаров к конечному потребителю.

6.Агенты, осуществляющие коммерческую деятельность за счет и в интересах другого лица.

8.Договор, предусматривающий обязательства, связанные с достижением коммерческой деятельностью(удовлетворение спроса покупателей, получение прибыли)

10.Что является предметом труда технологических процессов?

13.Соглашение двух или нескольких лиц (сторон) об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

14.При формировании интерьера торгового зала и магазина учитывают требования...какие?

15.Одна из форм ритейловой торговли?

16. Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг?

18.Как называется коэффициент эффективности использования торговой площади?

20. Модель управления, которая основана на полной концентрации управления в центре, практически полное отсутствие управления в магазине.

21. Один из принципов товароснабжения, по которому завоз товаров в магазин должен осуществляться на основе планового графика с учетом ассортиментного профиля.

22. Отношения, установленные во время коммерческой деятельности.

### **По вертикали:**

1. Рассмотрение другой стороной оферты и ее ответ согласия.

3. Одна из основных целей торговых домов.

5. Юридическое или физическое лицо, находящееся между другими контрагентами коммерческого процесса и выявляющие ф-ции их сведения друг с другом для обмена товарами, услугами, информацией.

6. Важная составляющая экономики любого гос-ва, отрасль хоз-ва и вид экономической деятельности, объектом которой является товарообмен.

7. Основной функцией торговли является.

9. Предложение, которое может быть адресовано как одному, так и нескольким юридическим лицам, выражает намерение лица считать себя заключившим договор с адресатом, содержащий условия договора.

11. Что является орудием труда в торговле?

12. В какой торговле, продажа товаров идет к конечному потребителю?

17. Какой документ является основным, регламентирующий коммерческие взаимоотношения в РФ?

19. Один из критериев, по которому покупатель основывается при выборе конкретного магазина.

### **Вопросы к кроссворду -3**

#### **По горизонтали:**

4. Торговля, предполагающая обращение товаров внутри одной страны.

6. Метод размещения розничной торговой сети, который предполагает создание торговых улиц, торговых центров.

10. Одним из основных условий создания розничной торговой сети является

11. Что составляет при приемке товаров, когда отсутствуют сопроводительные документы или некоторые из них.

12. Одна из важных коммерческих функций розничной торговли.

13. По какому признаку может осуществляться специализация магазинов.

15. Вид товарного запаса, характеризующийся по назначению, обеспечивающий на предприятиях оптовой и розничной торговли повседневные нужды.

16. Какая торговая сеть осуществляет розничную торговлю через киоски, павильоны, палатки и передвижные средства передвижной торговли.

17. Модель управления, которая основана на том, что единый центр управления делегирует магазину функции минимально необходимые для участия в операциях, связанных с заказом инвентаризации, переоценкой товаров

18. Торговые процессы, которые обеспечивают операции купли-продажи товаров в сфере товарного обращения.

19. Торговля, предполагающая обращение товаров одной страны с другими странами.

**По вертикали:**

1. Как называется процесс, обеспечивающий обработку товарных потоков, начиная с поступления товара в магазин и заканчивая полной подготовкой их к продаже.

2. Какие дальнейшие действия у получателя, при обнаружении несоответствия товаров, комплектности, маркировки, упаковки.

3. В течении скольких дней акт о скрытых недостатках должен быть составлен после его обнаружения.

5. Документ, на основании которого происходит досудебное регулирование споров между сторонами.

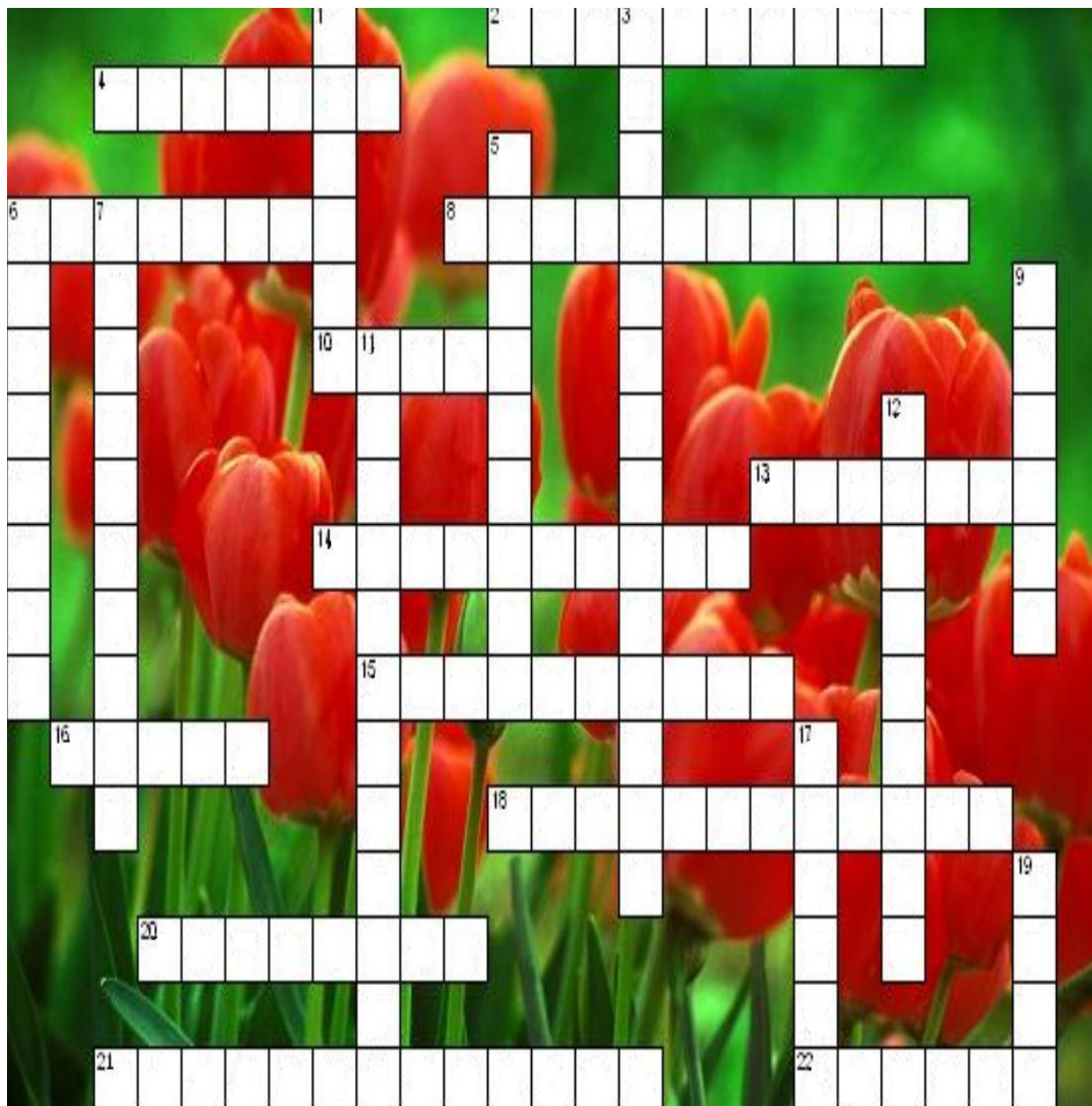
7. Какой документ должен быть у представителя-изготовителя, который дает право на участие в определении комплектности по той или иной продукции.

8. Один из видов зданий магазинов.

9. В течение скольких месяцев торговые организации имеют право независимо от проверки качества товаров активировать производственные недостатки, если они были обнаружены при подготовке товаров к продаже или при продаже.

14. Вид технологической планировки торгового зала, по которому размещение товаров и проходов осуществляется в виде параллельных линий торгового оборудования перпендикулярно линий узла расчета.

## КРОССВОРД -2



### КРОССВОРД -3

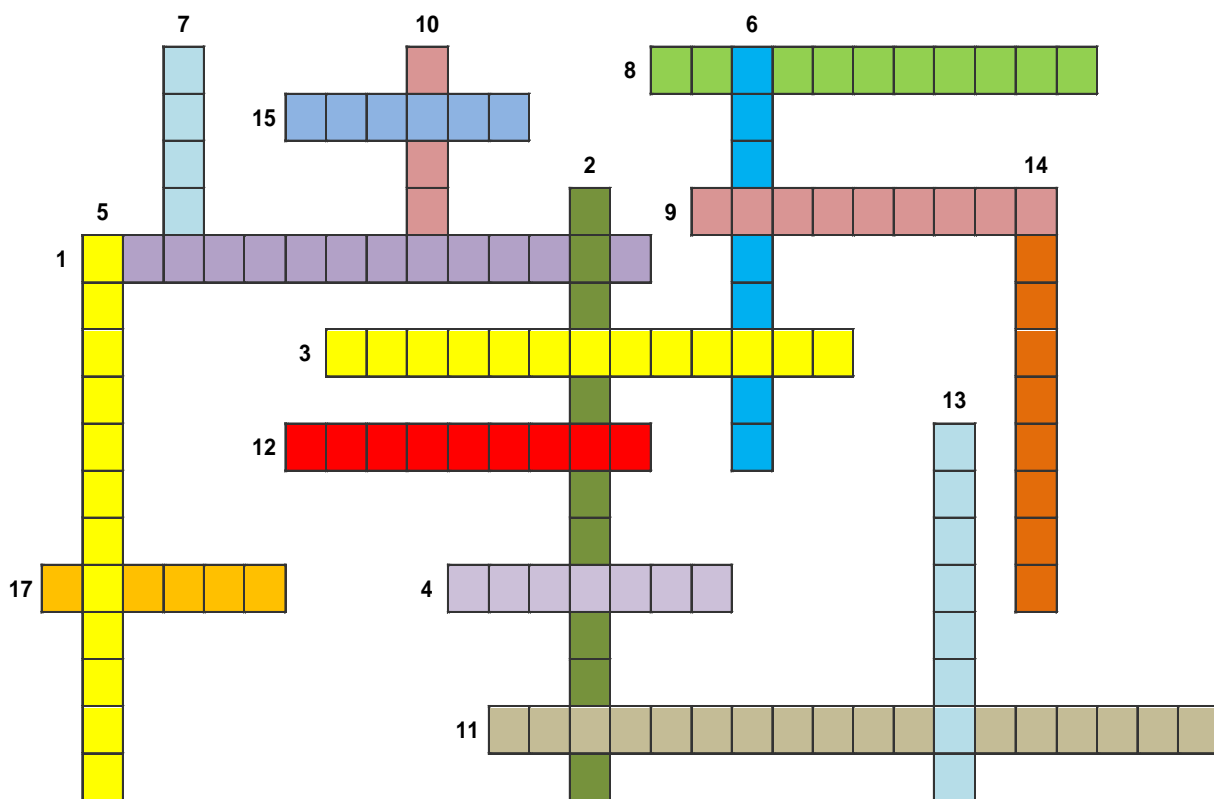


### Вопросы к кроссворду 4 (по вертикали)

1. Основной способ фактического контроля за сохранностью имущественных ценностей и средств.
2. Комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли, включающий в себя закупку, доставку, приемку, хранение, подготовку и продажу товаров.
6. Торговля, обладающая след.рядом характеристик: высокий динамизм, высокая скорость оборота капитала.
7. Сложно- технологическое сооружение, предназначенное для приемки размещения, накопления, переработки, отпуска продукции до потребления.
10. Регулярно-функционирующий оптовый рынок товаров, сырья или ценных бумаг.
13. Метод, который эффективен при автоматизации учета с использованием компьютерной сети.
14. Магазин, где осуществляется торговля гастрономическими продуктами.

### Вопросы (по горизонтали)

3. Тип торгового предприятия, который представляет хозяйствующий субъект с правами юр. лица, созданный в форме открытого или закрытого акционерного общества.
4. Периодически-действующий рынок, собирающийся регулярно в одном и том же месте в определенное время года и на установленный срок.
5. Тип торгового предприятия, который является хозяйствующим субъектом с правами юр. лица, создается за счет капитала одного предприятия или членов его семьи.
8. Тип торгового предприятия, хозяйствующий субъект которого находится с правами юр. лица, созданный для осуществления совместной деятельности.
9. Предприятие розничной торговли, в котором предоставлено на продажу большое разнообразие товарных групп, каждая из которых продается в специализированном отделе.
11. Магазин узкого профиля, но значительной насыщенности.
12. Помещение для хранения тары, контейнеров, уборочного инвентаря и тд.
15. Вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно-свободных или привлеченных финансовых средств.
16. Магазин низких цен.
17. Посредник на бирже, действует по поручению и за счет своих клиентов.



### **Вопросы к кроссворду 5:**

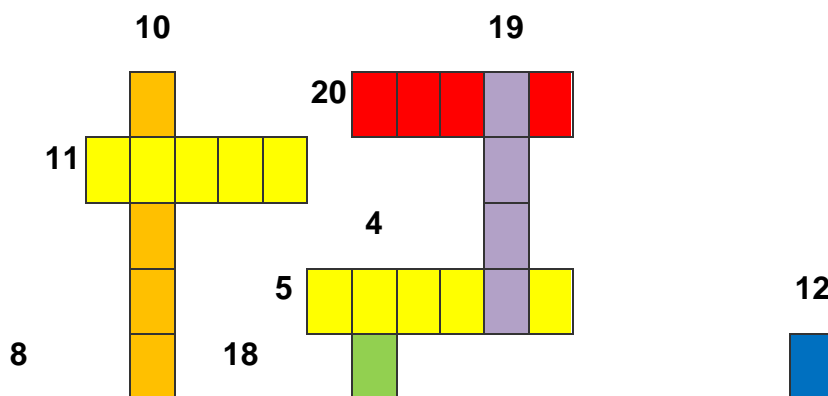
#### **По горизонтали:**

1. Административное или уголовное наказание в виде денежного взыскания, платежа за нарушение одной из сторон обязательств по договору?
3. Розничная торговля, при которой сезонные или неходовые товары реализуются по сниженным ценам?
5. Опросный лист для получения каких-либо сведений?
6. Периодическая проверка соблюдения финансовой дисциплины - наличия и состояния материальных ценностей?
7. Предприятие розничной торговли, имеющее торговую площадь от 5000 м<sup>2</sup>, осуществляющее реализацию продовольственных и непродовольственных товаров универсального ассортимента преимущественно методом самообслуживания?
11. Любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи?

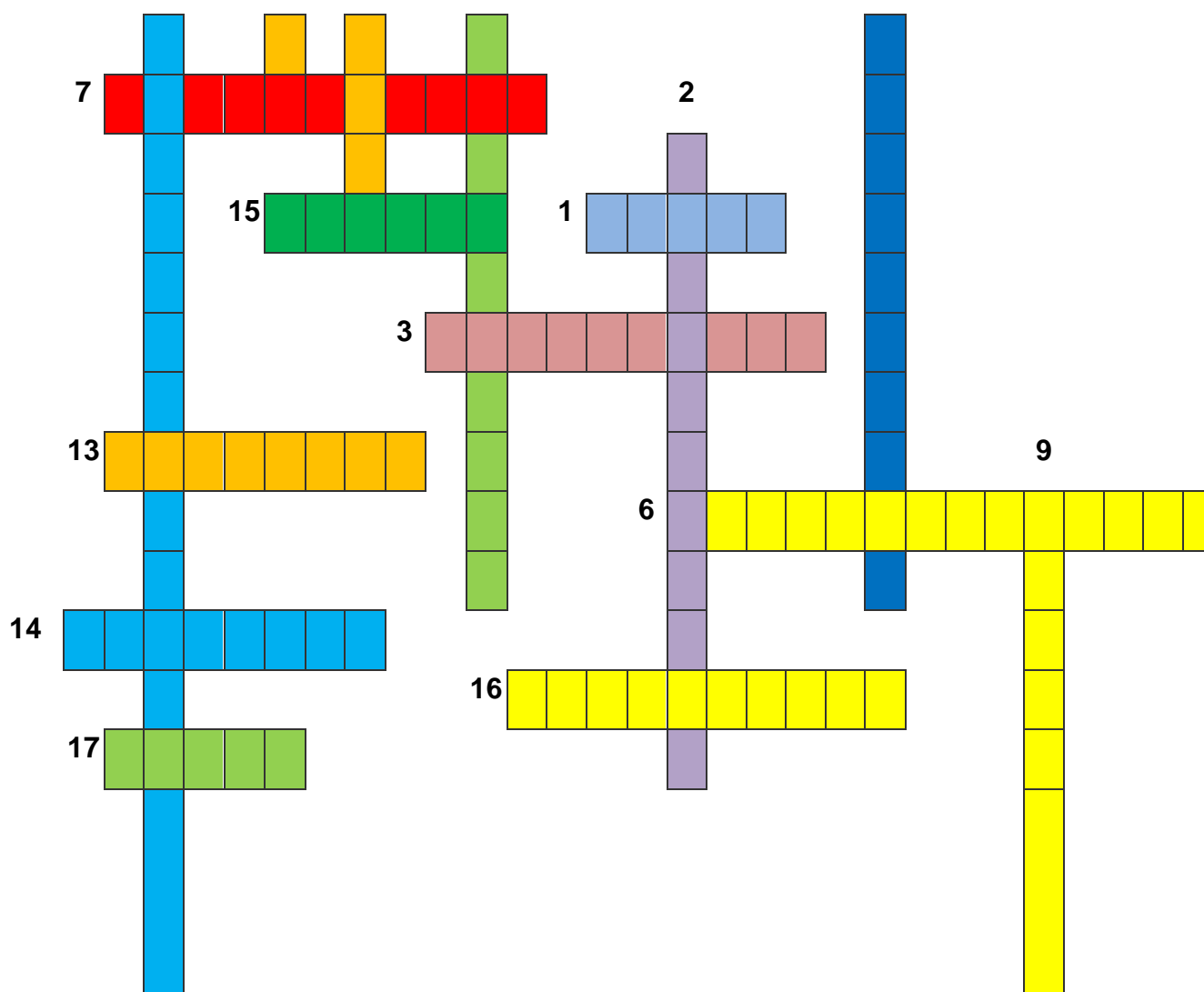
13. Ведомственный или судебный орган, решающий споры между сторонами (предприятиями, организациями); решения арбитражного суда окончательны и обжалованию не подлежат?
14. Средство или комплекс средств, которые обеспечивают защиту товаров от повреждений и потерь, а окружающей среды от загрязнений?
15. Документ, отражающий расписание работы и время ее выполнения?
16. Текст, условные обозначения, рисунок, нанесенные на упаковку или товар, предназначенные для идентификации товара и доведения информации о нем до потребителей?
17. Форма производственных отношений, включающих несколько предприятий, производящих однородную или смежную продукцию. Пользуется правами юридического лица?
20. Оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас?

**По вертикали:**

2. Производственное, торговое и другое учреждение; предприятие как объект права: имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности?
4. Товарный перечень?
8. Мероприятия, связанные с выдачей лицензий, переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий, приостановлением и аннулированием лицензий?
9. Заявление намерения получить определенный товар. Составляется, как правило, в письменной форме и направляется лицу, которое обеспечивает выполнение заявки?
10. Соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей?
12. Показатель размеров?
18. Данные, используемые в качестве основы сравнения?
19. Продажа готовой продукции







**Критерии оценки:**

- полнота определений;
- четкость формулировок;
- правильная формулировка понятия с передачей смысла.

Пороги оценок:

2 балла – полное решение задания.

1 балл – решение кроссворда на 50%

0 баллов – не знание терминов и определений менее 50% .

Оценка	Количество верных ответов	Рекомендации
2  Не ставится	до 50%	Ваш результат посредственный. Это свидетельствует об ограниченном владении торговой терминологии. Больше времени уделяйте не только проработке учебника, но и чтению научно-популярной литературы. Тренируйте

		память.
3 3 3	50-69%	Круг Ваших знаний в области предмета невелик. Чтение Вами учебника и научно-популярной литературы носит поверхностный характер. Вам необходимо больше внимания уделять изучению предмета.
4 4 4	70-94%	Ваш результат хороший. Это свидетельствует об интересе к предмету(теме). Вы умеете концентрировать свое внимание на отдельных вопросах. Вам следует не снижать требований к своим занятиям и тренировать ум.
5 5 5	95%-100%	Круг Ваших знаний отличный, говорящий не только о хорошей памяти, но и о большой любознательности. Совет один: "Так держать!"

**4.Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

### Критерии рейтинговых оценок по дисциплине «Организация и техника торговых процессов»

<i>Зачётная оценка</i>	<i>Рейтинговая оценка успеваемости</i>
Зачтено	80-100 баллов
Зачтено	60-79 баллов
Зачтено	45-59 баллов
Не зачтено	менее 45 баллов

#### Распределение баллов рейтинговой оценки между видами контроля

Форма промежуточной аттестации	Количество баллов, не более				
	Текущий контроль	Рубежный контроль	Итоговый контроль	Сумма баллов	Поощрительные баллы
Зачет	50	30	20	100	10

«Автоматический» зачёт выставляется без опроса обучаемого по результатам контрольных работ, рефератов, других работ, выполненных студентами в течение семестра, а также по результатам текущей успеваемости на семинарских занятиях.

**Оценка за «автоматический» зачет должна соответствовать итоговой оценке за работу в семестре.**

Студенты, рейтинговые показатели которых ниже 45 баллов, сдают зачёт в традиционной форме. **Рейтинговые оценки за зачёт, полученные этими студентами, не могут превышать 45 баллов.**

**- Оценивание качества устного ответа при промежуточной аттестации обучающегося (зачете)**

#### **Ожидаемые результаты:**

**Демонстрация знания** основных знаний по организации и технологии торгово-технологического процесса основные организационные и управленческих функций, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров. Имеет системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров.

**Умения** Сформированное умение организовывать и управлять операциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров.

**Владения** Успешное и системное владение навыками организационной работы на торговых предприятиях работы с рекламациями и претензиями Практикой закупки и поставки товаров,

методами управления товарами в сфере обращения; правилами розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению, методами организации торгово-технологического процесса.

**Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время промежуточной аттестации** определяется оценками «зачтено» или «не зачтено» по следующим **критериям:**

**Зачтено (45 баллов)** ставится, если:

- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;
- усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;
- имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;
- при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, обучаемый не может применить теорию в новой ситуации;
- продемонстрировано усвоение основной литературы.

**Не зачтено (менее 45 баллов)** ставится, если:

- не раскрыто основное содержание учебного материала;
- обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;
- допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.
- не сформированы компетенции, умения и навыки.

**Оценивание качества ответов на вопросы контрольной работы:**

**Ожидаемые результаты:**

- умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного направления мысли;
- умение обобщать теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

**Критерии оценки:**

- соответствие предполагаемым ответам;
- продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию.

Пороги оценок:

**3 балла** - полные и правильные ответы на все поставленные теоретические вопросы, корректная формулировка понятий и категорий.

**2 балла** - недостаточно полные и правильные ответы, несущественные ошибки в формулировке категорий и понятий, небольшие шероховатости в аргументации.

**1 балл** - ответы включают материалы, в целом правильно отражающие понимание студентом выносимых на контрольную работу тем курса, допускаются неточности в раскрытии части категорий, неправильные ответы на 1-2 вопроса.

**0 баллов** - неправильные ответы на 3 и более вопросов, большое количество существенных ошибок.

**-Оценивание работы обучающегося на семинарских занятиях**

**Ожидаемый результат:**

Демонстрация **знания** основных концепций экономической мысли, экономических воззрений в контексте истории экономических учений; основных особенностей современных ведущих школ и направлений экономической науки;

**Умения** оценивать экономические идеи и экономико-политические доктрины с учетом их идеологических и ценностных предпосылок и сферы применимости;

**Владения** понятийным аппаратом истории экономических учений и важнейшими терминами ее основных школ и направлений.

**Критерии оценки:**

Активное участие в обсуждении вопросов семинара,

самостоятельность ответов,

свободное владение материалом,

полные и аргументированные ответы на вопросы семинара,

твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы,

полностью выполненная самостоятельная работа по теме семинара.

Пороги оценок:

**1 балл** - активное участие в обсуждении вопросов семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы.

**0, 5** - недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинаре, неполное знание дополнительной литературы.

**0 баллов** - пассивность на семинаре, частая неготовность при ответах на вопросы, отсутствие качеств, указанных выше для получения более высоких оценок.

**Оценивание участия обучающихся в деловой игре:**

**Ожидаемые результаты**

- способность эффективно работать в команде;

- полнота знаний теоретического контролируемого материала.

**Оценка участия обучающихся в деловой игре осуществляется по следующим критериям:**

-владение терминологией;

-демонстрация владения учебным материалом по теме игры,

- умение работать в группе.

Пороги оценок:

**Пять баллов** — сданы три цитаты одного экономиста, и он определен правильно;

**Три балла** — сданы цитаты разных экономистов, но все они определены правильно;

**Два, один и ноль баллов** — неправильно определен один, два или три автора высказываний соответственно.

**Оценивание решения ситуационных задач разного уровня**

Комплексная оценка предложенной ситуации. Знание теоретического материала с учетом междисциплинарных связей и полный ответ на вопрос.

Правильное решение задачи, подробная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения задания, ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в **пять баллов**.

Правильное решение задачи, достаточная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения задачи, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в **четыре балла**. Частично правильное решение задачи, недостаточная аргументация своего решение, определённое знание теоретических аспектов решения задачи, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в **три балла**. Неправильное решение задачи, отсутствие необходимых знание теоретических аспектов решения задачи - оцениваются в **два балла**.

### **Оценивание качества подготовленного реферата:**

#### **Ожидаемые результаты:**

-знание основных направлений развития современной торговли, основных задач и требований к торговым предприятиям.

-умение оценивать работу торгового предприятия и организацию торгово-технологического процесса с учетом современных требований и нормативных документов и Ф.З, регламентирующих деятельность торговых предприятий.

-Умение сформулировать основные цели и задачи в системе товародвижения.

-Демонстрация знания правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению

#### **Критерии оценки реферата (текста реферата и защиты):**

- информационная достаточность;
- соответствие материала теме и плану;
- стиль и язык изложения (целесообразное использование терминологии, пояснение новых понятий, лаконичность, логичность, правильность применения и оформления цитат);
- наличие выраженной собственной позиции;
- адекватность и количество выбранных источников (7-15 наименований);
- владение материалом.

Пороги оценок:

**Два бала** – при соответствии реферата всем вышеперечисленным критериям.

**Один балл** при соответствии реферата не менее четырем критериям.

**Баллы не начисляются** при соответствии реферата менее четырем критериям.

#### **Критерии оценки разноуровневых задач:**

Оценка результата проведенного занятия осуществляется по 5 балловой системе:

**оценка «отлично»** - обучаемый организован, профессионально использует нормативные документы, четко выполняет задания педагога, умело применяет раздаточный материал. Умеет работать в группе и систематизировать полученный материал.

Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Обучаемый работал полностью самостоятельно: владеет необходимыми для проведения практической работы теоретическими знаниями имеет практические умения и навыки. Работа оформляется аккуратно, в наиболее оптимальной для фиксации результатов форме.

**Оценка «хорошо»** - работа выполняется в полном объеме и самостоятельно. Допускаются отклонения от необходимой последовательности выполнения, не влияющие на правильность конечного результата. Работа показывает знание основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для выполнения работы. Могут быть неточности и небрежности в оформлении результатов работы.

**Оценка «удовлетворительно»**- работа выполняется и оформляется при помощи педагога или хорошо подготовленным и уже выполнившим на «отлично» данную работу обучаемым. Показывают недостаточные знания теоретического материала, испытывают затруднение при оформлении результатов.

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется в том случае, когда обучаемый не подготовлен к выполнению этой работы. Полученные результаты не позволяют сделать правильных выводов и полностью расходятся с поставленной целью. Показывается плохое знание теоретического материала и отсутствие необходимых умений.

### **Оценивание качества решенного или подготовленного кроссворда.**

Продумываем формы работы:

- *коллективная*
- *групповая*
- *парная*
- *индивидуальная*

Критерии оценивания разгадывания кроссворда.

Оценка	Количество верных	Рекомендации
--------	-------------------	--------------

	<b>ОТВЕТОВ</b>	
Не ставится	до 50%	Ваш результат посредственный. Это свидетельствует об ограниченном владении торговой терминологии. Больше времени уделяйте не только проработке учебника, но и чтению научно-популярной литературы. Тренируйте память.
3	50-69%	Круг Ваших знаний в области предмета невелик. Чтение Вами учебника и научно-популярной литературы носит поверхностный характер. Вам необходимо больше внимания уделять изучению предмета.
4	70-94%	Ваш результат хороший. Это свидетельствует об интересе к предмету(теме). Вы умеете концентрировать свое внимание на отдельных вопросах. Вам следует не снижать требований к своим занятиям и тренировать ум.
5	95%-100%	Круг Ваших знаний отличный, говорящий не только о хорошей памяти, но и о большой любознательности. Совет один: "Так держать!"

Преподаватель кафедры ТППЭП АПК



Т.Н.Малахова

(подпись)