

Учреждение образования
«Гродненский торговый колледж»
Белкоопсоюза

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
по учебной работе
_____ О.И. Козловская
«__» _____ 2016г.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ № 1
по дисциплине «Организация и технология торговли»
по специальности 2-25 01 10 Коммерческая деятельность
(по направлениям)
направлению специальности 2-25 01 10-02 Коммерческая деятельность
(товароведение)
специализации 2-25 01 10-02 35 Товароведение продовольственных и
непродовольственных товаров
для учащихся 10-11 групп заочного отделения
на 2016/2017 учебный год

Преподаватель Филиппчик В.Б.

Рассмотрены на заседании цикловой
комиссии коммерческих и
товароведных дисциплин
Протокол _____ 20____, № _____
Председатель цикловой комиссии
_____ А.И.Садовская

Гродно 2016

Варианты контрольных работ

Последняя цифра номера личного дела										
Последняя цифра номера личного дела										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30
	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62
	75	74	73	71	72	70	69	68	67	66
1	11	12	13	14	15	1	2	3	4	5
	26	27	16	17	18	19	20	21	22	23
	29	28	35	34	33	32	31	30	29	28
	50	51	52	40	41	42	43	44	45	46
	63	64	56	57	58	59	53	55	54	60
	71	67	68	72	70	69	73	74	75	65
2	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	24	25	26	27	16	17	18	19	20	21
	39	38	37	36	28	29	30	31	32	33
	47	48	49	50	51	52	40	41	42	43
	61	62	63	64	53	54	55	60	61	56
	66	67	69	70	68	71	72	73	74	75
3	10	11	12	13	14	15	1	2	3	4
	22	23	24	25	26	27	17	18	19	20
	34	35	36	37	38	39	28	29	30	33
	44	45	46	47	48	49	50	51	52	40
	67	63	62	61	60	59	58	54	55	53
	73	71	72	70	69	74	75	67	68	60
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	21	22	23	24	25	26	27	16	17	18
	31	32	34	35	36	28	38	29	30	31
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	53	56	64	62	62	61	60	53	55	54
	65	67	68	69	70	71	72	73	74	75
5	15	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	19	20	21	22	23	24	25	26	27	16
	32	33	34	35	36	37	39	29	30	31
	51	52	41	42	43	44	45	46	47	48
	56	57	58	59	53	54	56	60	61	62
	67	68	69	70	71	72	73	74	65	66

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	12 17 32 49 55 75	13 18 34 50 62 74	14 19 33 51 55 73	15 20 35 52 64 72	1 21 36 41 53 71	2 22 37 42 54 70	3 23 30 43 60 69	4 24 32 44 61 68	5 25 28 45 56 67	6 26 30 46 67 65
7	7 27 31 47 53 66	8 16 32 48 54 67	9 17 33 49 55 69	10 18 28 50 57 70	11 19 35 51 56 68	12 20 36 52 58 71	13 21 37 40 59 72	14 22 38 41 60 73	15 23 39 42 61 74	1 24 29 43 62 75
8	2 25 31 44 68 67	3 26 32 45 64 68	4 27 33 46 53 75	5 16 34 47 54 66	6 17 35 48 55 69	7 18 36 49 56 70	8 19 37 50 57 71	9 20 38 51 58 74	10 21 39 52 59 73	11 22 28 40 60 75
9	14 23 29 41 61 73	15 24 30 42 62 74	1 25 31 43 63 75	2 26 32 44 60 71	3 27 33 45 59 72	4 16 34 46 66 67	5 17 35 47 66 65	6 18 36 48 53 66	7 19 37 49 54 70	8 20 38 50 56 69

Тематический план

1. Введение.
2. Организационная структура торговли.
3. Розничная торговая сеть.
4. Ассортимент товаров, его конкурентоспособность и организация товароснабжения розничной торговой сети
5. Технологические процессы в розничных торговых объектах.

Перечень вопросов домашней контрольной работы:

1. Субъекты и объекты торговли. Виды и формы торговли, их особенности.
2. Понятие и порядок лицензирования. Лицензирование розничной торговли алкогольными и (или) табачными изделиями.
3. Тенденции развития розничной торговой сети в современных условиях.
4. Виды розничной торговой сети, их характеристика.
5. Типизация торговых предприятий. Характеристика современных типов магазинов.
6. Специализация магазинов, ее основные направления.
7. Требования и принципы размещения розничной торговой сети.
8. Классификация розничных торговых объектов по видам.
9. Классификация магазинов по видам.
10. Состав помещений магазина, их взаимосвязь.
11. Технологические планировки торгового зала магазина, их виды и характеристика.
12. Понятие о проектах для строительства, их виды. Содержание типового проекта, его привязка к строительной площадке.
13. Капитальное строительство торговых зданий.
14. Реконструкция и ремонт торговых предприятий.
15. Порядок ввода в эксплуатацию вновь построенных и капитально отремонтированных торговых зданий.
16. Понятие о спросе. Факторы, формирующие спрос населения.
17. Виды спроса, их краткая характеристика.
18. Методы изучения покупательского спроса в магазине.
19. Понятие об ассортименте. Классификация торгового ассортимента.
20. Ассортиментные перечни: значение и содержание, порядок разработки и утверждения.
21. Контроль за соблюдением ассортиментных перечней товаров в магазинах с учетом широты, глубины, полноты и стабильности (устойчивости).
22. Понятие о товароснабжении. Основные требования к рациональной организации товароснабжения торговой сети.
23. Источники снабжения товарами розничной торговой сети.
24. Формы товароснабжения торговой сети.
25. Методы товароснабжения торговой сети.
26. Графики и маршруты централизованной доставки товаров.
27. Порядок составления и представления заявок на текущий завоз товаров в магазин, их экономическое обоснование.
28. Содержание технологического процесса в магазине и принципы его организации.
29. Приемка товаров в магазине: значение правильной приемки товаров по количеству и качеству, документы, регулирующие приемку, сопроводительные документы, места приемки, лица, осуществляющие приемку.
30. Приемка товаров по количеству: в открытой, в поврежденной таре и без тары, в закрытой исправной таре. Сроки приемки, документальное оформление.

31. Приемка товаров по качеству в магазине. Документальное оформление приемки товаров по качеству. Сроки приемки.
32. Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания: особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения, аудиовизуальных произведений, компьютерных программ и фонограмм.
33. Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания: информация, предоставляемая покупателям.
34. Хранение товаров в магазине: оптимальный режим хранения, размещение и укладка товаров, наблюдение и уход за товарами в процессе хранения.
35. Виды товарных потерь в магазинах и меры по их сокращению.
36. Подготовка товаров к продаже.
37. Размещение товаров в торговом зале магазина. Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале.
38. Выкладка товаров в торговом зале магазина. Принципы и виды выкладки товаров.
39. Сущность традиционного метода продажи товаров.
40. Самообслуживание, как метод розничной продажи товаров.
41. Характеристика методов продажи: индивидуальное обслуживание, продажа товаров по предварительным заказам, продажа товаров по образцам.
42. Электронная торговля как современный метод продажи товаров.
43. Особенности осуществления розничной торговли продовольственными товарами.
44. Особенности осуществления розничной торговли тканями, текстильными, швейными, трикотажными, меховыми товарами и обувью.
45. Понятие и задачи фирменной торговли.
46. Внемагазинные и активные формы торговли: автомагазины, ярмарки, базары, сезонная распродажа.
47. Комиссионная торговля, как форма организации розничной торговли непродовольственными товарами.
48. Виды услуг, предоставляемых населению: их значение, задачи развития и характеристика.
49. Составляющие культуры торговли и показатели качества торгового обслуживания.
50. Порядок ведения книги замечаний и предложений, книги учета проверок (ревизий), санитарного журнала.
51. Порядок обмена товаров ненадлежащего качества в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей».
52. Порядок обмена товаров надлежащего качества в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей».
53. Определить эффективность использования торговой площади магазина «Минимаркет» при следующих условиях: площадь торгового зала магазина 120 м², установочная площадь – 30 м². Сравнить данные с оптимальными, сделать выводы и разработать предложения по повышению эффективности использования торговой площади магазина.
54. Определите коэффициенты полноты и стабильности ассортимента. Сделайте выводы.

Наименование товара	Количество разновидностей товаров по ассортиментному перечню	Фактическое кол-во разновидностей товаров			Коэффициенты полноты	Коэффициент стабильности
		01.03	15.03	30.03		
Вода минеральная	15	11	12	14		

55. Проанализировать, правильно ли составлена заявка на завоз сахара в магазин при условии:
- магазин работает без выходных, но с одним санитарным днем в месяц;
 - норматив товарных запасов – 500 кг;
 - реализация сахара за месяц – 1450 кг;
 - частота завоза 1 раз в 7 дней;
 - остаток сахара на время составления заявки – 600 кг.
- Заявка составлена на 500 кг.
56. В магазине «Продукты» при осуществлении окончательной приемки товара, поступившего с ГТОУП «Бакалея» Гродно при вскрытии ящика обнаружена недостача трех банок сгущенного молока. Как поступить в данной ситуации? Ответ аргументируйте.
57. На торговом предприятии при приемке партии бакалейных товаров обнаружена недостача. Приемка приостановлена. По условиям заключенного договора поставки составление двухстороннего акта в случае обнаружения недостачи обязательно. Укажите:
1. Является ли вызов представителя поставщика обязательным?
 2. Срок, в течение которого должно быть направлено уведомление поставщику, его содержание.
 3. Способ направления уведомления поставщику.
 4. Сведения, которые должны быть указаны в уведомлении о вызове представителя поставщика.
58. В магазин «Продукты» с ОАО «Боримак» доставлены макаронные изделия. При приемке обнаружено несоответствие массы брутто трех ящиков данным, указанным в сопроводительных документах.
- Укажите действия продавца при приемке.
59. На торговом предприятии при приемке партии бакалейных товаров обнаружена недостача. Приемка приостановлена. По условиям заключенного договора поставки составление двухстороннего акта в случае обнаружения недостачи обязательно. Укажите:
1. Сроки явки представителя поставщика.
 2. Документ, который должен иметь при себе представитель поставщика, его содержание.
 3. Действия работников торгового предприятия в случае неявки представителя поставщика.
60. При проверке в магазине были выявлены нарушения: взвешивание колбасных изделий и мясных полуфабрикатов производится на одних весах без упаковки. Щипцы для отпуска находятся в таре с пищевой продукцией. В холодильной витрине произведена выкладка колбасных изделий непосредственно на дно витрины, в изделия вколоты держатели ценников, пищевая продукция хранится в ящиках на полу, на расстоянии 0,3 м от стен, 0,5 м от отопительных приборов, проходы между стеллажами 0,5 м. Дайте оценку сложившейся ситуации. Ответ аргументируйте.
61. Решите предложенные ситуации:
- 25 июня покупательница купила в магазине 3м ткани из натурального шёлка. Рассматривая ткань дома, покупательница обнаружила на лицевой стороне конца отреза наличие фабричного ярлыка и фабричного клейма. В тот же день покупательница явилась в магазин и потребовала обмена купленной ткани. Однако заведующая секцией «Ткани» отказывается удовлетворить требование покупателя, мотивируя тем, что данный вид ткани в продаже закончился. Как можно разрешить создавшуюся ситуацию?
 - Покупатель хотел проверить вес колбасных изделий, указанный на вакуумной упаковке, которая использовалась для расфасовки в магазине. Он обратился к продавцу с просьбой разрешить ему взвесить на электронных весах в отделе кондитерских изделий и получил отказ. Имеет ли право покупатель проверить правильность веса товаров в торговом зале магазина? Прокомментируйте ситуацию.

62. Решите предложенные ситуации:

- К продавцу обратилась покупательница с просьбой продать товар, выставленный в витрине: набор посуды и плетеную соломкой корзинку, в которой демонстрировался этот набор. Продавец отказала, мотивируя тем, что товар с витрины не продается. Проанализируйте действия продавца. Ответ обоснуйте.

- При покупке туалетной воды покупатель попросил продавца распаковать товар для того, чтобы проверить содержимое и работоспособность аэрозольной упаковки. Продавец отказался выполнить просьбу, и покупатель ушел из отдела без покупки. Прав ли продавец в данной ситуации? Ответ аргументируйте.

63. Решите предложенные ситуации:

- При входе в торговый зал универсама, торгующего по методу самообслуживания, продавец предложила покупательнице инвентарную корзину. Женщина от корзины отказалась. Продавец предупредила покупательницу, что с ней не будет произведен расчет. Вправе ли сделать продавец такое заявление? Ответ обоснуйте.

- Как продавец, дайте консультацию покупателю, какие товары запрещается продавать несовершеннолетним до 15 лет, до 16 лет, до 18 лет?

64. Решите предложенные ситуации:

- Гражданка Куликова О.Д. обратилась в магазин «Техника в быту» с требованием возврата электроутюга, т.к. в нем был выявлен существенный недостаток, о чем свидетельствует заключение гарантийной мастерской, предъявив инструкцию по эксплуатации с реквизитами торгового предприятия и датой продажи. В магазине требование удовлетворить отказались, мотивируя отсутствием упаковки и чека. Дайте оценку сложившейся ситуации. Ответ обоснуйте.

- Покупатель обратился в магазин с просьбой обменять телевизор «Горизонт» на другой, представив справку гарантийной мастерской о невозможности устранения дефектов. В магазине телевизоров такой марки не оказалось, и покупателю предложили телевизор «Витязь». Как необходимо поступить продавцу в случаях:

1. Покупатель от телевизора «Витязь» отказался и потребовал вернуть деньги.

2. Стоимость телевизора «Витязь» меньше стоимости телевизора «Горизонт».

3. Стоимость телевизора «Витязь» больше стоимости телевизора «Горизонт».

65. Проанализируйте следующие ситуации:

- Покупатель купил 3 метра ковровой дорожки. К концу рабочего дня он обратился с просьбой ее обменять, так как она не подошла по длине. На руках у покупателя чек, подтверждающий факт покупки в данном торговом объекте.

- Покупательница попросила обменять костюм, купленный 10 дней тому назад, т.к. данная расцветка ей не подходит. Она предъявила чек о покупке товара в данном магазине. Как должен поступить продавец? Ответ аргументируйте.

66. Решите предложенные ситуации:

- Покупательница приобрела 21 мая в отделе косметики и парфюмерии губную помаду. Придя домой, она обнаружила, что срок годности помады истекает 24 мая. В тот же день она обратилась в магазин с требованием заменить помаду или вернуть ей деньги, на что получила отказ, мотивируемый тем, что, во-первых, срок годности помады еще не истек, во-вторых, парфюмерно-косметические товары возврату и обмену не подлежат. Объясните правомерность действий сторон (продавца и покупателя).

- В адрес директора магазина постоянно поступают жалобы от покупателей, что в магазине цены указанные на ценниках зачастую не соответствуют ценам, которые выдает при расчете кассовый терминал. Прокомментируйте данную ситуацию. Какая информация должна быть указана на ценниках?

67. Решите предложенные ситуации:
- В магазине «Хлеб» покупатель обратился с просьбой о продаже $\frac{1}{2}$ части хлеба (хлеб ржано-пшеничный, стандартной массой 0,8 кг без упаковки). Продавец отказала, ссылаясь на то, что осталось мало времени до закрытия магазина, и она продаст при условии, что кто-то из покупателей купит другую часть. Объясните правомерность действий сторон (продавца и покупателя).
 - В универсаме планируют предоставить предпраздничные скидки на некоторые товары. Каким образом необходимо проинформировать об этом покупателя?
68. Решите предложенные ситуации:
- Покупатель, приобретая в магазине кухонный комбайн, обратился к продавцу с просьбой ознакомить с правилами пользования. Продавец отказался, ссылаясь на то, что к кухонному комбайну прилагается подробная инструкция на русском языке. Дайте оценку сложившейся ситуации.
 - В магазине «Товары для дома» покупатель приобрел стиральную машину и попросил произвести ее погрузку, доставку, установку и подключение. Администрация магазина отказала, мотивируя тем, что эти услуги у них платные. Объясните правомерность действий сторон (продавца и покупателя).
69. Покупательница приобрела зимнюю обувь за месяц до начала зимнего сезона. Гарантию дали на 30 дней. После непродолжительной носки у сапог сломался каблук. Покупательница обратилась в магазин с просьбой об обмене на новые или возврате уплаченной суммы. Продавец отказала, мотивируя тем, что истек гарантийный срок. Дайте оценку сложившейся ситуации. Ответ аргументируйте.
70. Решите предложенные ситуации:
- Покупатель при покупке колбасных изделий обратился к продавцу с просьбой о нарезке данного продукта.
 - Покупатель обратился к продавцу с просьбой обменять йогурт со вкусом клубники на аналогичный с другим вкусом, объяснив, что у него аллергия на эти ягоды, предъявив чек, подтверждающий приобретение товара в этом магазине 1 час назад. Как должен поступить продавец? Ответ аргументируйте.
71. Фермер Иванов И.П. продает на рынке плодоовощную продукцию. Укажите права и обязанности фермера и администрации рынка.
72. Решите предложенную ситуацию:
Покупатель попросил у продавца книгу замечаний и предложений, но продавец отказала, объяснив тем, что книга находится в налоговой инспекции на проверке. Проанализируйте данную ситуацию.
73. В жилом микрорайоне планируется открытие нового супермаркета. Какие услуги необходимо предусмотреть для привлечения покупателей и удовлетворения их потребностей?
74. Гражданин Петренко Е.Г. принес на комиссию постельное белье. Комиссионер отказал ему в приемке данного товара. Петренко Е.Г. написал жалобу в Книге замечаний и предложений. К то прав в данной ситуации? Ответ обоснуйте.
75. Комиссионер принял от комитента на комиссию диван. Какой документ подтверждает прием товара? Какие сведения в нем указываются?

Список рекомендуемых источников:

1. Башаримова, С.И. Защита прав потребителей: учебное пособие/ С.И.Башаримова, Т.П.Якубова. – Минск: НИИ Белкоопсоюза, 2010.
2. Виноградова, С.Н. Организация и технология торговли/ С.Н.Виноградова, О.В.Пигунова, С.П.Гурская, Р.Н.Кольцова. - 3-е изд. исп. - Минск: Выш.шк., 2009.
3. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли / И.В.Грибанова, Н.В.Смирнова. – Минск: РИПО, 2008.
4. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий / Л.П. Дашков, В.К.Памбухчянц. – М.: Дашком и К, 2008.
5. Гурская, С.П. Правила торговли и защита прав потребителей/ С.П.Гурская.- Мн.: Высшэйшая школа, 2005.
6. Инструкция о порядке классификации розничных торговых объектов по видам и типам: Утв. постановлением М-ва торговли РБ от 26 июня 2014г. №25.
7. Инструкция об организации процессов продажи товаров в розничных торговых объектах: Утв. постановлением М-ва торговли РБ от 30 мая 2016 г. № 20.
8. Концепция развития потребительской кооперации на 2016-2020 годы от 29.02.2016г. № 47.
9. О защите прав потребителей: Закон Респ. Беларусь от 09 января 2002г. №90-3(в ред. 2015 г.).
10. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 08 января 2014г. №128-3.
11. О перечнях товаров: Постановление Мин-ва торговли Респ. Беларусь от 08 мая 2014г. №20.
12. Платонов, В. Н. Организация и технология торговли: учебник / В. Н. Платонов. — Минск: БГЭУ, 2009.
13. Положение о порядке выдачи, ведения и хранения книги замечаний и предложений: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 16 марта 2005г. № 285.
14. Положение о порядке разработки и утверждения ассортиментного перечня товаров, ассортиментного перечня продукции общественного питания: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 22 июля 2014г. №703.
15. Положение по приемке товаров по количеству и качеству: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 03 сентября 2008г. №1290.
16. Положение о лицензировании отдельных видов деятельности, утв. Указом Президента РБ 01.09.2010 г. № 450.
17. Правила продажи отдельных видов товаров и общественного питания: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 22 июля 2014г. №703.
18. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 20 июня 2014г. №604.
19. Правила продажи товаров при осуществлении розничной торговли по образцам: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 15 января 2009г. №31.
20. Правила создания и функционирования рынков: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 16 июля 2014г. №686.
21. Продавец: практическое пособие/ Т.В.Астапкина [и др.]; под общей ред. Н.А.Снытковой. – Минск: Беларусь, 2012.
22. Санитарные нормы и правила «Санитарно-эпидемиологические требования для организаций, осуществляющих торговлю пищевой продукцией»: утв. постановлением Мин-ва здравоохранения Беср. Беларусь от 28 августа 2012г. №132.
23. Типовое положение о фирменном магазине предприятия (объединения): утв. приказом Мин-ва торговли Респ. Беларусь от 31 января 2006г. №2.

Учреждение образования
«Гродненский торговый колледж»
Белкоопсоюза

Методические рекомендации
по выполнению домашней контрольной работы № 1
по дисциплине «Организация и технология торговли»
по специальности 2-25 01 10 Коммерческая деятельность
(по направлениям)
направлению специальности 2-25 01 10-02 Коммерческая
деятельность (товароведение)
специализации 2-25 01 10-02 35 Товароведение продовольственных
и непродовольственных товаров
для учащихся 10-11 групп заочного отделения,
на 2016/2017 учебный год

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Субъекты и объекты торговли. Виды и формы торговли, их особенности. Л: [3],[10], [12].
Раскрыть понятие субъектов и объектов торговли. Перечислить виды торговли и указать особенности форм торговли.
 2. Понятие и порядок лицензирования. Лицензирование розничной торговли алкогольными и (или) табачными изделиями. Л: [16].
Дать понятие лицензирования. Раскрыть порядок лицензирования. Описать особенности лицензирования розничной торговли алкогольными и (или) табачными изделиями.
 3. Тенденции развития розничной торговой сети в современных условиях. Л: [8], [12].
Указать основные направления развития розничной торговой сети.
 4. Виды розничной торговой сети, их характеристика. Л: [3],[12], [21].
Дать характеристику стационарной и нестационарной торговой сети. Раскрыть сущность каждого вида розничной торговой сети. Привести примеры видов розничной торговой сети, имеющих в Вашей торговой организации.
 5. Типизация торговых предприятий. Характеристика современных типов магазинов. Л: [3], [6], [12], [21].
Раскрыть сущность и значение типизации розничной торговой сети, порядок классификации розничных торговых объектов по видам и типам [6].
 6. Специализация магазинов, ее основные направления. Л: [3], [6], [12], [21].
Дать понятие специализации. Охарактеризовать товарно-отраслевую специализацию и специализацию по потребительским комплексам.
 7. Требования и принципы размещения розничной торговой сети. Л: [12].
Изучить требования (задачи) размещения розничной торговой сети. Указать принципы размещения (доступность, концентрация, равномерность, групповое размещение, экономическое обоснование) и дать им характеристику
 8. Классификация розничных торговых объектов по видам. Л: [6].
 9. Классификация магазинов по видам. Л: [6].
 10. На примере магазина по месту работы опишите состав помещений магазина, их взаимосвязь, сделайте выводы о рациональности его устройства и оформления. Л: [3], [12], [21].
Изучить, из каких групп и видов помещений состоит магазин, а затем описать состав помещений конкретного магазина, показать их взаимосвязь. Состав помещений оформить в таблице:
- | №
пп | Группы помещений | Виды помещений |
|---------|------------------|----------------|
| | | |
11. Технологические планировки торгового зала магазина, их виды и характеристика. Л: [3],[12], [21].

Дать понятие видам площадей торгового зала магазина. Охарактеризовать линейную, островную, боксовую, выставочную и комбинированную планировки торгового зала магазина. Ответ оформить в таблице:

Виды планировок	В каких типах магазинов используются	Способ расстановки оборудования	Положительные стороны	Недостатки
-----------------	--------------------------------------	---------------------------------	-----------------------	------------

12. Понятие о проектах для строительства, их виды. Содержание типового проекта, его привязка к строительной площадке. Л: [12].

Раскрыть сущность типового и индивидуального проектирования. Указать, кем разрабатываются проекты, порядок разработки и содержание типовых проектов. Подчеркнуть, почему преобладает строительство по типовым проектам.

13. Капитальное строительство торговых зданий. Л: [12].

Дать понятие планирования капитального строительства, способов ведения строительства, их отличительные особенности. Указать порядок оформления взаимоотношений между заказчиком и подрядчиком.

14. Реконструкция и ремонт торговых предприятий. Л: [[12].

Раскрыть сущность реконструкции и ремонта торговых предприятий, охарактеризовать их виды. Указать преимущество реконструкции перед новым строительством.

15. Порядок ввода в эксплуатацию вновь построенных и капитально отремонтированных торговых зданий. Л: [12].

Описать порядок приемки в эксплуатацию вновь построенных и капитально отремонтированных торговых зданий, функции рабочей и приемочной комиссии.

16. Понятие о спросе. Факторы, формирующие спрос населения. Л: [3], [21].

Следует четко определить, что значит потребности, спрос и предложение. Охарактеризовать экономические, социальные, демографические, природно-климатические факторы и поясните их влияние на спрос населения.

17. Виды спроса, их краткая характеристика. Л: [3], [21].

Изучить виды покупательского спроса. Ответ оформите в таблице:

№ пп	Признак классификации	Виды спроса	Краткая характеристика
------	-----------------------	-------------	------------------------

18. Методы изучения покупательского спроса в магазине. Л: [3], [21].

Дать характеристику методам, применяемым в торговле для изучения покупательского спроса и подчеркнуть их значение.

19. Понятие об ассортименте. Классификация торгового ассортимента. Л: [3], [21], письменная консультация в кабинете 209.

Дать понятие ассортимента. Отметить, с чем связано непостоянство ассортимента.

Дать классификацию торгового ассортимента. Ответ оформить в таблице:

№ пп	Признаки классификации	Виды	Краткая характеристика
------	------------------------	------	------------------------

20. Ассортиментные перечни: значение и содержание, порядок разработки и утверждения. Л: [3], [10], [14], [21].
Раскрыть сущность ассортиментного перечня; кем он разрабатывается и утверждается, на какой срок, как часто пересматривается. Показать роль ассортиментных перечней в работе торговых объектов.
21. Контроль за соблюдением ассортиментных перечней товаров в магазинах с учетом широты, глубины, полноты и стабильности (устойчивости). Л: [3], [21].
Раскрыть значение контроля за соблюдением ассортиментных перечней, дать понятие широты, глубины, полноты и стабильности (устойчивости) ассортимента.
22. Понятие о товароснабжении. Основные требования к рациональной организации товароснабжения торговой сети. Л: [3],[12], [21]. Дать понятие товароснабжения розничной торговой сети. Раскрыть влияние факторов на товароснабжение. Указать требования, обеспечивающие планомерность, ритмичность, бесперебойность и оптимальность товароснабжения.
23. Источники снабжения товарами розничной торговой сети. Л: [3],[12], [21].
Дать характеристику источников товароснабжения. Пояснить, что влияет на их выбор. На примере торговой организации указать источники снабжения товарами розничной торговой сети.
24. Формы товароснабжения торговой сети. Л: [3],[12], [21].
Дать понятие складской и транзитной форм товародвижения, их преимущества и недостатки.
25. Централизованная и децентрализованная доставка товаров, их характеристика. Л: [3],[12], [21].
Раскрыть сущность централизованной и децентрализованной доставки товаров. Указать, какая предварительная работа должна быть проведена в организации для внедрения централизованной доставки товаров.
26. Графики и маршруты централизованной доставки товаров. Л: [3],[12], [21].
Дать понятие графика завоза товаров и маршрутов централизованной доставки. Раскрыть роль диспетчерской службы в организации централизованной доставки.
27. Порядок составления и представления заявок на текущий завоз товаров в магазин, их экономическое обоснование. Л: [3],[12], [21].
Указать, на кого возложена обязанность по составлению заявок на текущий завоз товаров в магазин, какие данные указываются в заявке, в какой последовательности указывается перечень заказываемых товаров. Срок исполнения заявки, контроль за ее исполнением.
Для экономического обоснования заявки учитываются такие показатели, как: товарооборот магазина за определенный период времени, частота завоза товаров, остатки товаров на день составления заявки, норматив товарных запасов.
28. Содержание технологического процесса в магазине и принципы его организации. Л: [3],[12], [21].
Описать структуру и содержание технологического процесса магазина. Проанализируйте содержание технологического процесса в местном магазине.

29. Приемка товаров в магазине: значение правильной приемки товаров по количеству и качеству, документы, регулирующие приемку, сопроводительные документы, место приемки, лица, осуществляющие приемку. Л: [3], [12],[15], [21], опорный конспект в кабинете 209.

Охарактеризовать приемку товаров в магазине: значение правильной приемки, документы, регулирующие приемку товаров в магазине. Указать сопроводительные документы: основные и дополнительные, сроки приемки товаров по количеству и качеству.

30. Приемка товаров по количеству: в открытой, в поврежденной таре и без тары, в закрытой исправной таре. Сроки приемки, документальное оформление. Л: [3], [12],[15], [21], опорный конспект в кабинете 209. Раскрыть порядок приемки товаров, поступивших в открытой, в поврежденной таре и без тары, в закрытой исправной таре. Указать действия завмага при обнаружении недостачи, ее документальное оформление.

31. Приемка товаров по качеству в магазине. Документальное оформление приемки товаров по качеству. Сроки приемки. Л: [3], [12],[15], [21], опорный конспект в кабинете 209.

Охарактеризовать приемку товаров по качеству, указать документы, регулирующие приемку по качеству, лица, осуществляющие приемку, сопроводительные документы; порядок и сроки приемки, документальное оформление приемки товаров по качеству.

32. Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания: особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения, аудиовизуальных произведений, компьютерных программ и фонограмм. Л: [17].

Раскрыть особенности осуществления торговли технически сложными товарами, аудиовизуальными произведениями, компьютерными программами и фонограммами.

33. Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания: информация, предоставляется покупателям. Л: [9], [17]. Указать, какую информацию обязан предоставить Продавец покупателям.

34. Хранение товаров в магазине: оптимальный режим хранения, размещение и укладка товаров, наблюдение и уход за товарами в процессе хранения.

Л: [3],[12], [21].

Охарактеризовать порядок хранения товаров в магазине. Раскрыть факторы, влияющие на процесс хранения.

Отметить, что процесс хранения состоит из 4 основных операций:

- размещения на хранение;
- укладка на местах хранения;
- создание оптимального режима хранения;
- наблюдения и текущего ухода за товарами и охарактеризовать их.

Указать, какие мероприятия проводятся в магазине для рационализации хранения товаров.

35. Виды товарных потерь в магазинах и меры по их сокращению. Л: [3],[12], [21].

Раскрыть причины, вызывающие потери товаров в магазине. Перечислить виды товарных потерь (нормируемые и ненормируемые) и документальное оформление потерь. Перечислить мероприятия по снижению товарных потерь в магазине.

36. Подготовка товаров к продаже: значение, место, время подготовки к продаже основных групп товаров, основные операции подготовки товаров. Л: [3],[12], [21].

Раскрыть значение предварительной подготовки товаров к продаже, ее сущность. Указать, какие операции она включает, дать им краткую характеристику. Указать особенности подготовки к продаже основных групп товаров.

37. Размещение товаров в торговом зале магазина. Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале. Л: [3],[12], [21].

38. Выкладка товаров в торговом зале магазина. Принципы и виды выкладки товаров Л[3], [12], [21].

39. Сущность традиционного метода продажи товаров. Л: [3],[12], [21].

Раскрыть сущность традиционного метода, перечислить операции данного метода, раскрыть преимущества и недостатки. Указать группы товаров, которые в настоящее время реализуются данным методом.

40. Самообслуживание, как метод розничной продажи товаров. Л: [3],[12], [21].

Раскрыть сущность метода самообслуживания. Указать основные операции и принципы организации продажи товаров методом самообслуживания, показатели, характеризующие эффективность данного метода.

76. 41. Характеристика методов продажи: индивидуальное обслуживание, продажа товаров по предварительным заказам, продажа товаров по образцам. Л: [3],[12], [21].

Дать характеристику методов продажи товаров: индивидуальное обслуживание, продажа товаров по предварительным заказам, продажа товаров по образцам. Указать, какие группы товаров целесообразно продавать этими методами.

42. Электронная торговля как современный метод продажи товаров. Л: [3], [10], [12], [19], [21].

Раскрыть сущность, преимущества и недостатки электронной торговли. Указать группы товаров, которые в настоящее время реализуются данным методом.

43. Особенности осуществления розничной торговли продовольственными товарами. Л: [17]. Указать документ и перечислить особенности продажи.

44. Особенности осуществления розничной торговли тканями, текстильными, швейными, трикотажными, меховыми товарами и обувью. Л: [17].

Указать документ, регулирующий правила продажи отдельных групп непродовольственных товаров и перечислить особенности продажи.

45. Понятие и задачи фирменной торговли. Л: [23].

Раскрыть сущность фирменной торговли, особенности деятельности фирменных торговых предприятий, их задачи.

46. Внемагазинные и активные формы торговли: автомагазины, ярмарки, базары, сезонная распродажа. Л: [12], [21].

47. Комиссионная торговля, как форма организации розничной торговли непродовольственными товарами. Л: [18].

Указать нормативный документ и кратко изложить его содержание.

48. Виды услуг, предоставляемых населению: их значение, задачи развития и характеристика. Какие услуги предоставляются населению в местных магазинах? Л: [12], письменная консультация в кабинете 209.

Указать, что оказание услуг покупателям в магазинах является одним из направлений повышения культуры торговли и конкурентоспособности на рынке, отметить, что услуги могут быть обязательные и рекомендуемые. Дать краткую характеристику наиболее распространенными видами услуг.

Привести примеры услуг, оказываемых в местном магазине.

49. Составляющие культуры торговли и показатели качества торгового обслуживания. Л: [12], письменная консультация в кабинете 209.

50. Порядок ведения книги отзывов и предложений, книги учета проверок (ревизий), санитарного журнала.

Необходимо изложить назначение каждого документа, место его нахождения, правила ведения документов на основании:

1. Инструкции по ведению книги отзывов и предложений на объектах розничной торговли и общественного питания;
2. Инструкция по ведению контрольного журнала на объектах розничной торговли, общественного питания;
3. Указаний по ведению санитарного журнала.

Перечисленные Инструкции взять в торговом отделе по месту работы либо в кабинете № 209 колледжа.

51. Порядок обмена товаров ненадлежащего качества в соответствии с Законом РБ «О защите прав потребителей». Л: [9].

Изложить порядок обмена товаров ненадлежащего качества. Обратить внимание на обмен товаров, имеющих гарантийные сроки, на сезонные товары.

52. Порядок обмена товаров надлежащего качества в соответствии с Законом РБ «О защите прав потребителей Л: [9].

Изложить порядок обмена товаров надлежащего качества. Обратить внимание на то, какие товары не подлежат обмену в соответствии с Перечнем товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену и возврату.

53. Определить показатель, характеризующий эффективность использования установочной площади магазина.

K_u - коэффициент установочной площади торгового зала магазина. K_u показывает насколько эффективно используется площадь торгового зала, занятая под оборудованием. $K_u = S_y / S_{т.з.}$, где S_y - установочная площадь, $S_{т.з.}$ - площадь торгового зала. Оптимальный коэффициент установочной площади 0,29-0,32. Сравнить полученный результат с оптимальным, сделать выводы по эффективности использования площади торгового зала магазина. Пример:

Определить эффективность использования торговой площади на основании следующих данных:

- магазин имеет линейную систему расстановки оборудования.
- площадь торгового зала - 250 м²
- установочная площадь - 75 м²

Решение:

$K_u = S_y / S_{т.з.}$

$K_u = 75 \text{ м}^2 / 250 \text{ м}^2 = 0,3$

Коэффициент установочной площади соответствует нормативу. Площадь торгового зала магазина под установку оборудования используется эффективно.

54. Определить коэффициенты полноты и стабильности ассортимента. Сделать выводы. Л.: [3],[12], [21]. Тема «Ассортимент товаров»

55. Потребность в товарах определяется по формуле $P = N_z + P - O$, где P - количество товаров, подлежащих завозу, N_z - норматив товарных запасов, P - реализация с учетом частоты завоза, O - остаток товаров в магазине на момент составления заявки. Полученное количество товара включается в заявку.

Пример:

Рассчитать количество растительного масла, которое необходимо завести в магазин, на основании следующих данных:

-реализация за квартал - 2100 л

-норматив запаса - 40 дней

-частота завоза - 1 раз в 30 дней

-остаток растительного масла в магазине - 870 л.

Магазин работает с 1 санитарным днем в месяц.

Решение:

1. Определяем реализацию масла за 1 день (однодневная реализация):

$$2100 \text{ л} : 87 \text{ дней} = 24,1 \text{ л}$$

2. Определяем норматив товарных запасов в литрах N_z (неснижаемый товарный запас):

$$24,1 \text{ л} * 40 \text{ дней} = 964 \text{ л}$$

3. Определяем реализацию масла с учетом частоты завоза P :

$$24,1 \text{ л} * 30 \text{ дней} = 723 \text{ л}$$

4. Определяем количество масла, которое необходимо завести в магазин P :

$$P = 964 \text{ л} + 723 \text{ л} - 870 \text{ л} = 817 \text{ л}$$

Ответ: Для бесперебойной торговли и устойчивости ассортимента в магазин необходимо завести 817 л растительного масла.

56-59. Изучите Положение о приемке товаров по количеству и качеству и решите ситуации, ответ обоснуйте соответствующим пунктом вышеуказанного положения.

60. Изучите Санитарные нормы и правила «Санитарно-эпидемиологические требования для организаций, осуществляющих торговлю пищевой продукцией» и проанализируйте ситуацию, ответ обоснуйте соответствующим пунктом правил. Л.: [22].

61-63 Изучите Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания и проанализируйте ситуации, обоснуйте ответ пунктом из указанных выше правил. Л.: [17], [22].

64-65. Изучите Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» и проанализируйте ситуации, обоснуйте ответ пунктом из указанного закона. Л.: [9].

66-68. Изучите Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания и проанализируйте ситуации, обоснуйте ответ пунктом из указанных выше правил. Л.: [17].

69. Изучите Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» и проанализируйте ситуацию, обоснуйте ответ пунктом из указанного закона. Л.: [9].

70. Изучите Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания и проанализируйте ситуации, обоснуйте ответ пунктом из указанных выше правил. Л.: [17].

71. Изучите Правила создания и функционирования рынков и ответьте на поставленные вопросы, обоснуйте ответ пунктами указанного нормативного документа. Л.: [20].

72. Изучите Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания и проанализируйте ситуацию, обоснуйте ответ пунктом из указанных выше правил. Л.: [17].

73. Изучите тему «Торговые услуги» и предложите услуги, которые необходимы для привлечения покупателей и удовлетворения их потребностей. Л.: [12], письменная консультация в кабинете № 209.

74-75. Изучите Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами и проанализируйте ситуацию, обоснуйте ответ пунктами из указанных выше правил. Л.: [18].

Перечень вопросов
для самостоятельного изучения и конспектирования

1. Виды розничной торговой сети, их характеристика.
2. Специализация и типизация розничной торговой сети.
3. Типовое проектирование торговых объектов.
4. Виды и классификация торговых зданий и сооружений.
5. Состав помещений магазина. Технологические планировки торговых залов.
6. Понятие о спросе. Факторы, формирующие спрос населения.
7. Понятие об ассортименте. Классификация торгового ассортимента.
8. Формы товароснабжения розничной торговой сети.
9. Методы товароснабжения торговой сети.
10. Содержание технологического процесса в магазине и принципы его организации.
11. Технология разгрузки и подготовки товаров к продаже.
12. Хранение товаров в магазине.
13. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
14. Мерчендайзинг: понятие, элементы, приемы, законы, преимущества.
15. Современные методы продажи товаров.
16. Права потребителей в соответствии с Законом РБ «О защите прав потребителей».
17. Порядок обмена товаров надлежащего качества в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей».
18. Культура торговли и качество торгового обслуживания.