

Минский филиал учреждения образования
«Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации»

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ

ДОМАШНЯЯ КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

для учащихся заочной формы получения образования

1 курса на основе ОСО

Специальности 2-26 02 03 Маркетинг

Контрольная работа составлена в соответствии с программой,
утвержденной директором филиала

30.08.2019

МИНСК 2019

Автор: Дацинская О. В., преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии товароведных и технологических дисциплин

Протокол № _____

Председатель цикловой комиссии _____ Т.В. Машкович

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии товароведных и технологических дисциплин

Протокол № _____

Председатель цикловой комиссии _____

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии товароведных и технологических дисциплин

Протокол № _____

Председатель цикловой комиссии _____

Содержание

1. Пояснительная записка.....	4
2. Общие методические рекомендации по выполнению контрольной работы.....	5
3. Варианты контрольной работы.....	8
4. Задания контрольной работы.....	9
5. Методические рекомендации по выполнению задания практического характера.	13
6. Программа дисциплины.....	15
7. Вопросы для подготовки к экзамену.....	18
8. Литература.....	21

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программой дисциплины «Организация и технология торговли» предусмотрено изучение технологических процессов в розничной и оптовой торговле, организации проектирования и строительства торговых объектов, организации оборота тары, перевозок грузов, применение прогрессивных форм и методов продажи товаров, направленных на повышение культуры торговли в условиях конкуренции торговых объектов, приобретение умений анализировать современные торговые процессы, оценивать эффективность работы торговых объектов, умение работать с нормативными правовыми документами.

Дисциплина «Организация и технология торговли» изучается в тесной взаимосвязи с такими дисциплинами как «Коммерческая деятельность», «Экономика организации», «Основы менеджмента», «Основы права», «Основы маркетинга», «Основы предпринимательства», «Торговое оборудование» и др.

В результате изучения дисциплины учащиеся *должны:*

знать на уровне представления:

- нормативные правовые акты Республики Беларусь, регламентирующие торговую деятельность;
- современные тенденции развития торговли;
- направления совершенствования торгового обслуживания потребителей;

знать на уровне понимания:

- законы Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь», «О защите прав потребителей»;
- лицензирование торговой деятельности;
- виды розничной торговой сети, типы торговых объектов;
- современные требования к устройству и планировке торговых зданий;
- содержание торгово-технологических процессов торговых объектов;
- торговый ассортимент, правила осуществления розничной торговли;
- формы и методы товароснабжения;
- организацию оборота тары;
- виды рекламы, современные средства рекламы и информации;
- организацию перевозок грузов различными видами транспорта;
- технологию складских операций;

уметь:

- руководствоваться нормативными правовыми документами, регулирующими розничную и оптовую торговлю;
- составлять заявки на завоз товаров;
- производить приемку товаров по количеству и качеству;
- обеспечивать сохранность товарно-материальных ценностей;
- оформлять документы на перевозку грузов автотранспортом;
- анализировать документы на отправку и получение грузов от железнодорожного транспорта;
- анализировать операции технологического процесса на товарном складе.

ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Домашняя контрольная работа по дисциплине «Организация и технология торговли» в соответствии с учебным планом выполняется учащимися заочной формы получения образования по специальности 2-26 02 03 Маркетинг.

Домашняя контрольная работа выполняется учащимися всех групп в соответствии с п.10 «Правил проведения аттестации учащихся, курсантов при освоении содержания образовательных программ среднего специального образования» (утв. постановлением Министерства образования Республики Беларусь 22.07.2011г. № 106).

Домашняя контрольная работа должна быть представлена в учебную часть в строгом соответствии в сроки, установленные учебным графиком.

Домашняя контрольная работа, выполненная после установленного учебным графиком срока ее сдачи, принимается на рецензирование с разрешения заведующего заочным отделением учреждения образования.

Преподаватель оценивает контрольную работу отметками «зачтено» или «не зачтено».

Домашние контрольные работы, которые оценены отметкой «не зачтено», подлежат повторному рецензированию. Выполненный заново вариант не зачтенной контрольной работы представляется на рецензирование вместе с прежним вариантом.

Повторно выполненная домашняя контрольная работа направляется на рецензирование преподавателю, который ранее проверял эту работу. Прорецензированная домашняя контрольная работа возвращается учащемуся в период лабораторно-экзаменационной сессии.

Домашняя контрольная работа состоит из трех заданий: первые два задания – теоретические вопросы, третье – практическое задание (ситуация).

Контрольная работа выполняется по вариантам. Вариант домашней контрольной работы определяется учащимся самостоятельно по приведенной таблице в зависимости от двух последних цифр номера личного дела.

Например, шифр личного дела учащегося-заочника ЭМ₁-023-19. Число 19 означает год зачисления, 023 – номер личного дела, где последние две цифры – 23 – определяют вариант контрольной работы с заданиями.

Учащийся согласно шифру по таблице выбирает свои вопросы и записывает их номера на обратной стороне обложки тетради. Формулировку вопроса следует записывать перед началом его изложения.

Работа, выполненная не по-своему варианту, возвращается учащемуся без проверки и зачета.

Домашняя контрольная работа должна быть выполнена в обычной ученической тетради синими, фиолетовыми или черными чернилами в объеме 7-10 листов. Если тетрадь в клетку, то писать следует через клетку, иначе затрудняется проверка работы преподавателем.

Работа должна быть выполнена аккуратно, четким, разборчивым почерком. Сокращение слов в тексте не допускается. Писать работу рекомендуется чернилами одного цвета.

Ответ на вопрос дается после приведения его точной формулировки. Решение ситуаций необходимо сопровождать пояснениями, соответствующими выводами.

Страницы должны быть пронумерованы в верхнем углу на полях.

На каждой странице тетради необходимо оставлять поля шириной 2-3 см для замечаний преподавателя, а для рецензии преподавателя – 1-2 свободные (оставшиеся или вложенные) страницы в конце тетради (вложенные листы должны быть закреплены).

На обложке тетради должен быть наклеен специальный бланк. На нем указывается: фамилия, имя и отчество учащегося, шифр, наименование дисциплины в строгом соответствии с учебным планом, номер контрольной работы, номер варианта, место работы и занимаемая должность. Важно грамотно и эстетично оформить титульный лист, соблюдая все падежи, заполняя все указанные в шаблоне графы.

Допускается оформление контрольной работы на компьютере (не более 6-8 листов компьютерного текста; размер шрифта 14, межстрочный интервал 1,5; формат бумаги А4).

В конце работы на следующей странице указывается перечень использованной литературы в алфавитном порядке в соответствии с требованиями. *Например: Виноградова, С.Н. Организация и технология торговли / С.Н. Виноградова. – Минск: Выш. школа, 2009.*

Затем ставится дата выполнения работы и личная подпись учащегося.

В конце работы обязательно оставляется страница для написания рецензии преподавателем.

Допускаются только общепринятые сокращения: т.е., т.к., т.д.

Обязательно следует выполненную работу тщательно проверить, исправить ошибки, пропуски или повторения, проследить за логикой изложения.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Оценка «зачтено»

Работа выполнена с соблюдением требований к оформлению и содержанию изложенных в письменных рекомендациях, с которыми учащиеся знакомятся на установочных занятиях и консультациях.

Теоретические вопросы изложены в полном объеме, строго по существу поставленного вопроса, приведены примеры из практической работы учащегося.

Допускается 2-3 несущественные ошибки.

В практическом вопросе демонстрируется знание основных документов и теоретического материала, умение анализировать, доказывать, делать выводы, уметь увязывать их со своей практической деятельностью непосредственно в торговом предприятии.

Оценка «не зачтено»

Теоретический материал раскрыт поверхностно с отклонением от темы вопроса, или не соответствует установленному варианту. Нет логики изложения материала.

Приведен материал из устаревших документов, не увязан с торговой практикой.

Допущены грубые ошибки при решении практических ситуаций или ситуация не решена.

Нарушены требования к оформлению контрольной работы, не указан список рекомендуемой литературы, работа написана неграмотно, оформлена неаккуратно.

ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Предпоследняя цифра номера личного дела учащегося	Б А	Последняя цифра номера личного дела учащегося									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		21	22	23	25	27	24	26	29	28	30
		41	45	46	42	43	44	47	48	49	50
	1	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		33	32	34	31	40	37	38	39	35	36
		50	49	45	47	46	41	42	43	44	48
	2	20	19	18	17	16	11	12	13	14	15
		40	39	38	37	36	31	32	33	34	35
		49	48	47	46	45	43	44	50	41	42
	3	13	7	6	5	4	3	3	1	11	12
		21	14	15	16	17	18	19	20	22	23
		47	46	48	49	50	41	42	43	44	45
	4	14	13	12	11	15	16	17	18	19	20
		24	23	22	21	25	26	27	28	29	30
		49	48	47	46	41	42	43	44	50	45
	5	3	2	1	4	5	6	7	8	9	10
		25	24	23	22	21	26	27	28	30	29
		41	50	49	48	47	42	43	44	46	45
	6	10	9	8	7	6	1	2	3	4	5
		30	29	28	27	26	21	22	23	24	25
		46	49	50	42	41	45	47	48	44	43
	7	20	19	18	17	16	11	12	13	14	15
		28	29	30	21	22	23	24	25	26	27
		50	46	45	49	48	43	44	41	42	47
	8	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1
		39	38	37	36	35	32	31	30	33	34
		41	42	45	46	44	47	48	49	50	43
	9	30	29	28	27	21	22	23	24	25	26
		40	35	34	36	31	32	33	37	38	39
		45	44	50	47	46	49	48	41	42	43

Пример: Вариант 023

2 (вертикальный ряд)

3 (горизонтальный ряд)

На пересечении 2 и 3 вопросы – 17, 37, 46

ЗАДАНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте понятие лицензии. Назовите документы, регламентирующие порядок выдачи лицензии, срок действия, полномочия лицензирующего органа; содержание лицензии. Перечислите документы, предоставляемые в лицензирующий орган для получения лицензии, и случаи аннулирования лицензии на осуществление розничной торговли алкогольными напитками и табачными изделиями.
2. Дайте определение понятию «розничная торговая сеть». Охарактеризуйте виды розничной торговой сети.
3. Дайте понятие специализации розничной торговой сети. Раскройте сущность товарно-отраслевой специализации и специализации по потребительским комплексам.
4. Дайте определение понятию «тип розничного торгового объекта». Укажите признаки, определяющие тип розничного торгового объекта. Назовите и дайте характеристику основных типов розничных торговых объектов.
5. Дайте определение понятию «проект», назовите виды проектов для строительства и укажите их преимущества. Охарактеризуйте способы капитального строительства торговых объектов, виды ремонта и реконструкции торговых объектов.
6. Укажите виды и дайте классификацию торговых зданий и сооружений. Охарактеризуйте требования, предъявляемые к устройству и оформлению торговых объектов. Опишите состав помещений магазина.
7. Охарактеризуйте виды технологических планировок торговых залов магазинов. Опишите основные показатели эффективности использования торговой площади магазина.
8. Дайте определение понятию «покупательский спрос». Охарактеризуйте виды покупательского спроса по степени удовлетворения. Назовите методы изучения реализованного спроса. Укажите факторы, формирующие спрос потребителей.
9. Дайте понятие об ассортименте. Назовите классификацию торгового ассортимента. Укажите показатели, характеризующие конкурентоспособность ассортимента товаров, и опишите их.
10. Дайте определение понятию «ассортиментный перечень». Раскройте значение ассортиментных перечней. Опишите порядок разработки и утверждения ассортиментных перечней, контроль за их соблюдением.
11. Дайте понятие о товароснабжении торговых объектов, укажите значение товароснабжения. Охарактеризуйте основные требования, предъявляемые к рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети.
12. Перечислите формы и методы товароснабжения розничной торговой сети. Дайте характеристику централизованной доставки товаров. Графики и маршруты централизованной доставки товаров.

13. Укажите содержание, порядок составления и представления заявок на текущий завоз товаров в магазин, их экономическое обоснование.
14. Раскройте содержание технологического процесса в розничных торговых объектах, укажите принципы его организации.
15. Приемка товаров по количеству: понятие, значение, документы, регламентирующие приемку, сроки приемки; действия материально-ответственных лиц в случае обнаружения недостачи.
16. Приемка товаров по качеству: понятие, значение, документы, регламентирующие приемку, сроки приемки; действия материально-ответственных лиц в случае обнаружения дефектов.
17. Объясните сущность и значение хранения товаров в магазине. Опишите способы размещения и укладки товаров на хранение, создание и соблюдение оптимального режима хранения товаров, наблюдение и уход за товарами в процессе хранения.
18. Объясните сущность и значение подготовки товаров к продаже. Опишите основные операции по подготовке товаров к продаже. Назовите специальные операции, которые необходимо выполнить работнику в ходе подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров.
19. Охарактеризуйте виды товарных потерь в магазине, назовите меры по их сокращению.
20. Объясните сущность и значение размещения товаров в торговом зале магазина. Укажите принципы размещения, общие требования к размещению.
21. Объясните сущность и значение выкладки товаров в торговом зале магазина. Охарактеризуйте способы выкладки товаров, требования, предъявляемые к выкладке.
22. Дайте характеристику элементов процесса торгового обслуживания покупателей. Назовите правила поведения продавца.
23. Дайте определение понятию «метод продажи». Назовите традиционные и прогрессивные методы розничной продажи. Охарактеризуйте технологию продажи товаров методом самообслуживания, по образцам, с открытой выкладкой.
24. Опишите режим работы магазина, порядок закрытия торгового объекта на ремонт, порядок прекращения доступа покупателей в торговый зал, порядок продажи товаров с витрин; назовите особенности продажи товаров несовершеннолетним в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания.
25. Укажите особенности продажи продовольственных товаров в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания.
26. Укажите особенности продажи тканей, текстильных, швейных, трикотажных, меховых товаров, обуви, парфюмерно-косметических товаров в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания.
27. Укажите особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания.

28. Укажите требования к реализации товаров в соответствии с Санитарными нормами и правилами.
29. Охарактеризуйте продажу товаров в кредит.
30. Комиссионная торговля непродовольственными товарами: понятие комиссионера, комитента, комиссионного вознаграждения; документальное оформление; порядок проведения уценки; порядок расчетов комиссионера с комитентом за проданный товар. Перечислите товары, которые не принимаются на комиссию.
31. Охарактеризуйте продажу товаров на рынках Республики Беларусь.
32. Охарактеризуйте виды услуг, предоставляемых населению.
33. Раскройте сущность и значение фирменной торговли; документы, регулирующие осуществление фирменной торговли.
34. Назовите права потребителей в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей». Укажите порядок обмена товаров ненадлежащего качества.
35. Укажите порядок обмена товаров надлежащего качества в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей». Перечислите непродовольственные товары надлежащего качества не подлежащие обмену и возврату.
36. Опишите государственный, ведомственный и общественный контроль за работой торгового объекта.
37. Опишите порядок выдачи, регистрации, ведения и хранения Книги замечаний и предложений.
38. Охарактеризуйте культуру торговли и качество торгового обслуживания.
39. Дайте понятие имиджа торгового объекта, укажите и охарактеризуйте его основные составляющие.
40. Раскройте сущность внутримagaзинной рекламы и информации. Назовите состав информации для покупателей.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

41. Определите эффективность использования торговой площади магазина самообслуживания при следующих данных: площадь торгового зала – 550 м², установочная площадь – 170 м², экспозиционная площадь – 420 м².
Сделайте вывод об эффективности использования торговой площади магазина.
Укажите показатели, по которым определяется эффективность использования торговой площади магазина.
42. Составьте экономически обоснованный расчет на завоз растительного масла, исходя из следующих данных:
 - реализация за квартал - 2700 л;
 - норматив запаса - 40 дней;
 - частота завоза – 1 раз в 30 дней;
 - остаток на день выполнения заказа – 400 л;
 - будет завезено по предыдущему заказу – 800 л.

43. В ходе окончательной приемки продукции, поступившей в ООО ТД «На Немиге» с предприятия ЗАО «Элема», была обнаружена недостача трёх пальто.

Опишите последовательность действий материально-ответственных лиц в данной ситуации.

44. В ТКУП «Универмаг Беларусь» в ходе окончательной приемки продукции, поступившей с Витебского обувного предприятия «Белвест», были обнаружены дефекты в 3 парах обуви.

Опишите последовательность действий материально-ответственных лиц в данной ситуации. Как поступить с забракованной обувью?

45. В розничном торговом объекте продавец отказал покупателю в отпуске табачных изделий, т.к. по мнению продавца покупатель несовершеннолетний. Возник конфликт.

Оцените правомерность действий продавца. Укажите способ разрешения конфликта. Перечислите товары, продажа которых ограничена возрастом.

46. Объясните действия продавца, если в отделе «Ткани», на просьбу покупателя отрезать от куска ткани фабричное клеймо, нанесенное белой краской с изнаночной стороны, продавец ответил отказом. Клеймо не ухудшает товарного вида ткани с лицевой стороны. Ответ обоснуйте.

47. Комитент 10 января сдал в магазин женское зимнее пальто, оценив его в 80 рублей. Продано пальто 8 февраля. Сколько денег и когда получит комитент за проданную вещь, если первая уценка проводилась через 20 дней на 20%, вторая и третья уценка - через 14 дней на 30%. Размер комиссионного вознаграждения – 30%.

Какие документы должен предъявить комитент в магазин при получении денег?

48. Проанализируйте действия продавца, отказавшего в просьбе покупателю обменять отрез костюмной ткани, так как в материале обнаружены дефекты (непрокрас ткани). Чек, подтверждающий покупку 5 дней назад в данном магазине, покупателем предъявлен. Ответ обоснуйте.

49. В обувной магазин 25 ноября покупатель обратился с просьбой обменять сапоги, приобретенные здесь же 10 дней назад, на другой размер. Документ, подтверждающий факт покупки сохранен. В магазине обменять товар отказались, не пояснив причину. Оцените правомерность действий работников магазина. Ответ обоснуйте.

Укажите права потребителя в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей».

50. Товароведу продовольственного магазина было поручено оформить в торговом зале стенд «Информация для потребителя». Перечислите содержание наглядной информации для покупателей в торговом зале магазина и её месторасположение.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

41 Эффективность использования торговой площади магазина оценивается следующими показателями:

1) Коэффициент установочной площади зависит от метода продажи, специализации магазина, типа используемого оборудования.

Коэффициент установочной площади определяется по формуле:

$$K_{уст} = S_{уст} : S_{тз}, \text{ где}$$

$S_{уст}$ – установочная площадь

$S_{тз}$ – площадь торгового зала

Нормативный показатель коэффициента установочной площади находится в пределах от 0,25 и более.

2) Коэффициент экспозиционной площади зависит от емкости оборудования, его высоты, конструкции.

Коэффициент экспозиционной площади определяется по формуле:

$$K_{эксп} = S_{эксп} : S_{тз}, \text{ где}$$

$S_{эксп}$ – экспозиционная площадь

$S_{тз}$ – площадь торгового зала

Нормативный показатель коэффициента экспозиционной площади находится в пределах от 0,75 и более.

42. При определении количества заказываемого товара необходимо учитывать следующие показатели:

* Среднедневная продажа товаров (за семидневку, декаду, месяц) (**Сп**)

* Частота завоза (**Чз**)

* Неснижаемый запас (**Нз**) – это запас товаров, который необходим для бесперебойной торговли. Он устанавливается по каждому виду товара.

(Нз = норматив в днях * однодневный т/об)

* Остаток товаров на день составления заявки (**О**)

Также при составлении заявки необходимо учитывать: финансовые возможности предприятия, т.е. сколько средств может быть выделено на закупку товаров, сроки реализации, складскую площадь магазина, наступление другого сезона, приближение праздника, начало учебного года, день выплаты зарплаты.

$$\text{Количество заказанного товара} = Сп * Чз + Нз - О$$

43. Приемка товаров по количеству и качеству регламентируется Положением о приемке товаров по количеству и качеству (утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008г. №1290). Изучите Положение о приемке товаров по количеству и качеству – главы 3 и 4.

44. Приемка товаров по количеству и качеству регламентируется Положением о приемке товаров по количеству и качеству (утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008г. №1290). Изучите Положение о приемке товаров по количеству и качеству – главы 3 и 5.

45. Для обоснованного принятия решения изучите Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания (Постановление Совета Министров Республики Беларусь 22.07.2014г. №703) – глава 1.

46. Для обоснованного принятия решения изучите Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания (Постановление Совета Министров Республики Беларусь 22.07.2014г. №703) – глава 4.

47. Изучите Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01.06.2007г. №744). Произведите соответствующие расчетные действия.

48. Изучите Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» 09.01.2002г. № 90-3 (в редакции Закона Республики Беларусь от 04.01.2014 № 106-3). Права потребителя в случае реализации ему товара ненадлежащего качества (глава 3, статья 20, 23).

49. Изучите Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» 09.01.2002г. №90-3 (в редакции Закона Республики Беларусь от 08.07.2008г. №366-3). Право потребителя на обмен и возврат товара надлежащего качества (глава 3, статья 28). Права потребителя в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей» (глава 1, статья 5).

50. Изучите Приказ Министерства торговли Республики Беларусь от 01.12.2008 №179 «Рекомендации по оформлению в торговых объектах информации для потребителей».

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Введение

Предмет и задачи дисциплины, связь с другими науками.

Тенденции развития торговли в современных условиях. Нормативные акты, регулирующие торговую деятельность. Лицензирование торговой деятельности.

Тема №1. Розничная торговая сеть

Виды розничной торговой сети, их характеристика.

Направления развития розничной торговой сети.

Торгово-технологические функции торговых объектов.

Специализация магазинов по товарным признакам и потребительским комплексам. Типы и форматы розничных торговых объектов. Характеристика современных типов и форматов розничных торговых объектов.

Фирменные магазины промышленных предприятий, их задачи и виды деятельности. Направления развития фирменной торговли в Республике Беларусь.

Размещение розничной торговой сети. Задачи и принципы.

Понятие о проектах для строительства, их виды. Содержание типового проекта. Строительство, ремонт и реконструкция торговых объектов. Порядок ввода в эксплуатацию вновь построенных и капитально отремонтированных торговых зданий.

Виды и классификация торговых зданий и сооружений, современные требования, предъявляемые к устройству и оформлению фасада и интерьера торговых объектов.

Состав помещений магазина, их взаимосвязь.

Технологические планировки торговых залов магазинов, их формы и характеристика.

Основные показатели эффективности использования торговой площади магазина. Критерии конкурентоспособности торгового объекта.

Тема №2. Ассортимент товаров, его конкурентоспособность и организация товароснабжения розничной торговой сети

Понятие о спросе и предложении, их взаимосвязь. Факторы, формирующие спрос населения.

Виды спроса, методы изучения покупательского спроса в магазине, их краткая характеристика.

Использование материалов изучения спроса в работе торгового объекта.

Понятие об ассортименте. Классификация торгового ассортимента: класс товаров, группа, вид, разновидности. Показатели конкурентоспособности ассортимента товаров.

Значение и содержание ассортиментных перечней, порядок их разработки и утверждения, контроль за соблюдением ассортиментных перечней товаров.

Понятие о товароснабжении торговых объектов. Основные требования к рациональной организации товароснабжения торговой сети. Источники снабжения товарами розничной торговой сети.

Формы и методы товароснабжения торговой сети. Централизованная доставка товаров. Графики и маршруты централизованной доставки товаров. Организация децентрализованной доставки товаров.

Порядок составления и представления заявок на текущий завоз товаров в магазин, их экономическое обоснование.

Материальная ответственность при доставке товаров.

Тема №3. Технологические процессы в розничных торговых объектах

Содержание технологического процесса в магазинах различных типов, принципы его организации.

Технология разгрузки товаров в магазине.

Приемка товаров в магазине по количеству и качеству, документы, регламентирующие приемку, сопроводительные документы, места приемки, лица, осуществляющие приемку.

Порядок приемки товаров по количеству в открытой, поврежденной таре и без тары, в закрытой исправной таре. Сроки приемки, документальное оформление.

Приемка товаров, поступивших в таре-оборудовании. Особенности приемки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.

Порядок приемки товаров по качеству. Сроки приемки, документальное оформление. Порядок составления актов на установленное расхождение в качестве и количестве товаров.

Хранение товаров в магазине. Способы размещения и укладки товаров на хранение. Создание и соблюдение оптимального режима хранения товаров. Наблюдение и уход за товарами в процессе хранения. Особенности хранения отдельных групп товаров. Условия хранения и сроки реализации скоропортящихся товаров.

Подготовка товаров к продаже. Значение предварительной подготовки товаров к продаже. Основные и специальные операции по подготовке товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров.

Товарные потери в магазине, их виды. Мероприятия по сокращению товарных потерь.

Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина как элементы мерчендайзинга. Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале.

Выкладка товаров: требования к выкладке, современные способы и приемы выкладки. Особенности размещения и выкладки отдельных групп товаров в торговом зале.

Продажа товаров и обслуживание покупателей, элементы процесса обслуживания покупателей. Правила поведения продавца.

Методы розничной продажи товаров: самообслуживание, продажа товаров по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам, через прилавок. Их сущность и характеристика.

Современные методы продажи: консультативная продажа, электронная торговля, продажа по телефону и др.

Правила осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания.

Продажа товаров в кредит.

Комиссионная торговля непродовольственными товарами, ее организация.

Порядок продажи товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и предпринимателям.

Продажа товаров на рынках.

Внемагазинные и активные формы розничной торговли: мелкорозничная торговля, посылочная торговля, развозная и разносная торговля, организация выставок-продаж, ярмарок, базаров, сезонная распродажа, распродажа по сниженным ценам, торговые автоматы.

Виды услуг, оказываемых населению и их характеристика.

Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли: требования к территории, планировке и устройству, отпуску пищевых продуктов.

Права потребителей в соответствии с законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей».

Организация труда работников магазина: режим работы, графики выхода на работу. Должностные обязанности администрации торговых работников, материально-ответственных лиц торгового объекта. Обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей.

Государственный, ведомственный и общественный контроль за работой торгового объекта. Порядок ведения санитарного журнала, книги учета проверок (ревизий), книги замечаний и предложений.

Культура торговли качество торгового обслуживания. Понятие имиджа торгового объекта.

Тема №4. Рекламно-информационная работа в розничных торговых объектах

Рекламные средства и их характеристика. Наружное и внутреннее рекламное оформление торговых объектов. Требования, предъявляемые к рекламному оформлению магазина. Фирменный стиль магазина

Средства внутримагазинной рекламы: интерьер торгового зала, рекламные указатели, ценники на товары, рекламная выкладка товаров, информация для покупателей и продавцов.

Витрина как средство показа и рекламы товаров. Виды витрин: оконная и внутримагазинная, особенности их оформления.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Перечислите тенденции развития торговли в современных условиях.
2. Дайте понятие торговых субъектов и объектов.
3. Дайте понятие лицензии. Назовите документы, регламентирующие порядок выдачи лицензий, срок действия, полномочия лицензирующего органа; содержание лицензии. Перечислите документы, предоставляемые в лицензирующий орган для получения лицензии и случаи аннулирования лицензии на осуществление розничной торговли алкогольными и табачными изделиями.
4. Дайте определение понятию «розничная торговая сеть». Охарактеризуйте виды розничной торговой сети.
5. Назовите торгово-технологические функции торговых объектов.
6. Дайте понятие специализации розничной торговой сети. Приведите примеры специализации магазинов по товарным признакам и потребительским комплексам.
7. Дайте определение понятию «тип розничного торгового объекта». Укажите признаки, определяющие тип розничного торгового объекта.
8. Назовите и дайте характеристику основных типов розничных торговых объектов.
9. Назовите принципы размещения розничной торговой сети, дайте их характеристику.
10. Дайте определение понятию «проект», назовите виды проектов для строительства и укажите их преимущества.
11. Укажите содержание типового проекта и порядок его разработки.
12. Охарактеризуйте способы капитального строительства торговых объектов.
13. Охарактеризуйте виды ремонта и реконструкции торговых объектов.
14. Охарактеризуйте порядок ввода в эксплуатацию вновь построенных и капитально отремонтированных торговых зданий.
15. Укажите виды и дайте классификацию торговых зданий и сооружений.
16. Охарактеризуйте требования, предъявляемые к устройству и оформлению торговых объектов.
17. Опишите состав помещений магазина, их расположение и взаимосвязь.
18. Охарактеризуйте виды технологических планировок торговых залов магазинов.
19. Опишите основные показатели эффективности использования торговой площади магазина.
20. Дайте понятие о покупательском спросе, охарактеризуйте его виды. Укажите факторы, формирующие спрос потребителей.
21. Назовите методы изучения реализованного, формирующегося, неудовлетворенного спроса. Укажите использование материалов изучения спроса в работе торгового объекта.
22. Дайте понятие об ассортименте. Назовите классификацию торгового ассортимента.
23. Укажите показатели, характеризующие конкурентоспособность ассортимента товаров, и опишите их.

24. Ассортиментные перечни товаров: понятие, значение, порядок разработки и утверждения, контроль за соблюдением ассортиментных перечней.
25. Дайте понятие о товароснабжении торговых объектов, укажите значение товароснабжения.
26. Охарактеризуйте основные требования, предъявляемые к рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети.
27. Укажите источники снабжения товарами розничной торговой сети.
28. Охарактеризуйте формы и методы товароснабжения розничной торговой сети.
29. Дайте характеристику централизованной доставки товаров. Графики и маршруты централизованной доставки товаров.
30. Укажите порядок составления и представления заявок на текущий завоз товаров в магазин, их экономическое обоснование.
31. Раскройте содержание технологического процесса на розничных торговых объектах, укажите принципы его организации.
32. Приемка товаров по количеству: понятие, значение, документы, регламентирующие приемку, сроки приемки; действия материально-ответственных лиц в случае обнаружения недостачи.
33. Приемка товаров по качеству: понятие, значение, документы, регламентирующие приемку, сроки приемки; действия материально-ответственных лиц в случае обнаружения дефектов.
34. Хранение товаров в магазине: сущность, значение; характеристика способов размещения и укладки товаров на хранение; создание и соблюдение оптимального режимов хранения товаров; наблюдение и уход за товарами в процессе хранения.
35. Подготовка товаров к продаже: сущность, значение, характеристика основных и специальных операций по подготовке товаров к продаже.
36. Охарактеризуйте виды товарных потерь в магазине, назовите меры по их сокращению.
37. Размещение товаров в торговом зале магазина: понятие, значение, принципы размещения, общие требования к размещению.
38. Выкладка товаров в торговом зале магазина: понятие, значение, характеристика способов выкладки товаров; требования, предъявляемые к выкладке.
39. Дайте характеристику элементов процесса торгового обслуживания покупателей. Назовите правила поведения продавца.
40. Дайте определение понятию «метод продажи». Назовите методы розничной продажи. Охарактеризуйте технологию продажи товаров методом самообслуживания.
41. Дайте характеристику продажи товаров по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам.
42. Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания: режим работы магазина, порядок закрытия на ремонт, порядок прекращения доступа покупателей в торговый зал, порядок продажи товаров с витрин, продажа товаров несовершеннолетним.
43. Укажите особенности продажи продовольственных товаров в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания.

44. Укажите особенности продажи тканей, текстильных, швейных, трикотажных, меховых товаров, обуви, парфюмерно-косметических товаров в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания.
45. Укажите особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания.
46. Укажите требования к реализации товаров в соответствии с Санитарными нормами и правилами.
47. Охарактеризуйте продажу товаров в кредит.
48. Комиссионная торговля непродовольственными товарами: понятие комиссионера, комитента, комиссионного вознаграждения; документальное оформление; порядок проведения уценки; порядок расчетов комиссионера с комитентом за проданный товар. Приведите примеры товаров, которые не принимаются на комиссию.
49. Укажите порядок продажи товаров из розничной торговой сети юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.
50. Раскройте сущность продажи товаров на рынках Республики Беларусь.
51. Раскройте сущность организации продажи товаров через мелкорозничную торговую сеть.
52. Охарактеризуйте виды услуг, предоставляемых населению.
53. Раскройте сущность и значение фирменной торговли; документы, регулирующие осуществление фирменной торговли.
54. Назовите права потребителей в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей». Укажите порядок обмена товаров ненадлежащего качества.
55. Укажите порядок обмена товаров надлежащего качества в соответствии с Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей». Приведите примеры непродовольственных товаров надлежащего качества не подлежащие обмену.
56. Раскройте сущность организации труда работников магазина: режим работы, графики выхода на работу.
57. Назовите должностные обязанности материально-ответственных лиц торгового объекта.
58. Охарактеризуйте виды контроля за работой торгового объекта.
59. Укажите порядок выдачи, регистрации, ведения и хранения Книги замечаний и предложений.
60. Укажите порядок ведения книги учета проверок (ревизий), санитарного журнала.
61. Охарактеризуйте культуру торговли и качество торгового обслуживания.
62. Дайте понятие имиджа торгового объекта, укажите и охарактеризуйте его основные составляющие.
63. Дайте характеристику рекламных средств. Укажите требования, предъявляемые к рекламно-информационному оформлению магазина.
64. Раскройте сущность внутримагазинной рекламы и информации. Назовите состав информации для покупателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виноградова, С.Н. Организация и технология торговли/С.Н.Виноградова. 2-е изд. – Минск: Выш. школа, 2009.
2. Виноградова, С.Н. Организация коммерческой деятельности/ С.Н. Виноградова. – Минск: Выш. школа, 2000.
3. Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» № 90-3 от 9 января 2002 г. (в ред. от 04.01.2014 № 106-3) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 16.01.2002 № 2/839.
4. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» № 128-3 от 08.01.2014 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 15.01.2014 № 2/2126.
5. Закон Республики Беларусь «О рекламе» от 10.05.2007 №225-3 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь от 16.05.2007г. №2/1321
6. О нормах товарных потерь, методике расчета и порядке отражения в учете: Утв. приказом Министерства торговли Республики Беларусь № 42 от 2 апреля 1997 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 10.05.2001 № 8/5941.
7. Платонов, В.Н. Организация торговли / В.Н. Платонов. – Минск: БГЭУ, 2009.
8. Положение о лицензировании отдельных видов деятельности: Утв. Указом Президента Республики Беларусь № 450 от 01.09.2010г.
9. Положение о приемке товаров по количеству и качеству: Утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1290 от 3 сентября 2008 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 08.09.2008 № 5/28293.
10. Положение о порядке выдачи, регистрации, ведения и хранения книги замечаний и предложений: Утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 285 от 16 марта 2005 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 21.03.2005 № 5/15728.
11. Положение о порядке оформления документа, подтверждающего факт покупки товара (выполнения работы, оказания услуги): Утв. постановлением Министерства торговли Республики Беларусь № 23 от 6 мая 2002 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 11.06.2002 № 8/8189.
12. Правила ведения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями книги учета проверок: Утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 248 от 22 февраля 2001 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 01.03.2001 № 5/5335.
13. Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания: Утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 703 от 22 июля 2014 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 24.07.2014 № 5/39169.
14. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами: (утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.06.2007г. №744)// Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь от 06.06.2007 №5/25341.
15. Правила поведения продавца: Утв. приказом Министра торговли Республики Беларусь № 119 от 10.08.2009 г.

- 16.Правила создания и функционирования рынков: Утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь 16.07.2014 г. № 686 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 17 июля 2014 г. N 5/39145.
- 17.Савинский, А.И. Продавец / А.И. Савинский: Практическое пособие.- Мн.: Беларусь,2002.
- 18.Санитарные нормы и правила «Санитарно-эпидемиологические требования для организаций, осуществляющих торговлю пищевой продукцией»: Утв. постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 28.08.2012 № 132.
- 19.Типовое положение о фирменном магазине предприятия (объединения): Утв. приказом Министерства торговли Республики Беларусь № 138 от 27 октября 1998 г. (в ред. постановления от 02.10.2003 № 47) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 10.05.2001 № 8/5967.
- 20.Типовое положение о фирменной секции организации, выпускающей товары народного потребления: Утв. приказом Министерства торговли Республики Беларусь № 91 от 10 сентября 1999 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 05.10.1999 № 8/1068.

