

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2024 14:22:29
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbded177683af1710bd17a9070c31fd1b6a6ac5a1f10c8c5199



Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Коммерция

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ им. Г.В.ПЛЕХАНОВА

Кафедра торговли и общественного питания

УТВЕРЖДЕНО

Протоколом заседания кафедры
торговли и общественного питания
от «28» марта 2019 № 8

Зав. КТП, к.э.н., доц.  С.Н. Диянова

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Б1.В.04 ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Для студентов 2020 г. приема

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат
Программа подготовки академический бакалавриат

Составитель:

к.т.н., доцент

 Н.И.Денисова

Краснодар
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	3
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ.....	5
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ.....	6
6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	12
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	12
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
<i>1. Комплект тестов (тестовых заданий) входного контроля</i>	<i>16</i>
<i>2. Комплект тестовых заданий по разделу «Оптовая торговля»</i>	<i>22</i>
<i>3. Комплект тестовых заданий по разделу «Розничная торговля»</i>	<i>44</i>
<i>4. Деловая (ролевая) игра.....</i>	<i>58</i>
<i>5. Кейс-задача.....</i>	<i>61</i>
<i>6. Вопросы для коллоквиума (собеседования).....</i>	<i>65</i>
<i>7. Перечень тем дискуссий для проведения круглого стола</i>	<i>67</i>
<i>8. Перечень ситуационных заданий.....</i>	<i>68</i>
<i>9. Творческие задания.....</i>	<i>74</i>
<i>10. Комплект заданий для контрольной работы студентов заочной формы обучения</i>	<i>78</i>
<i>11. Перечень тем рефератов, докладов</i>	<i>85</i>
<i>12. Перечень вопросов к зачету</i>	<i>88</i>
<i>13. Перечень вопросов к экзамену.....</i>	<i>95</i>
<i>14. Образец экзаменационного билета.....</i>	<i>104</i>

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» является неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Коммерция» и обеспечивают качество образовательного процесса.

Фонд оценочных средств входит в состав ОПОП ВО, представляет собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения студентов установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе учебной дисциплины.

Фонд оценочных средств по дисциплине используется при входном контроле уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, при проведении текущего контроля успеваемости (контроля самостоятельной работы) и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине с учетом требований:

«Положения о текущем контроле, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,

«Положения о разработке основных профессиональных образовательных программ подготовки бакалавров, специалистов и магистров в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Входной контроль уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины проводится с целью определения реального уровня базовой подготовки обучающихся первого курса по общеобразовательным дисциплинам, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин «Менеджмент», «Экономика организации», «Маркетинг», «Коммерческая деятельность», «Правовое регулирование в торговой деятельности».

Виды оценочных средств по учебной дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной дисциплины, в Календарно-тематическом плане учебной дисциплины.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Целью разработки фонда оценочных средств по учебной дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям рабочей программы учебной дисциплины.

Задачи, решаемые при помощи оценочных средств по учебной дисциплине:

1. Дать теоретические знания в области современных методов организации торговых процессов в розничных и оптовых предприятиях.
2. Сформировать знания и практические навыки в области организации обслуживания покупателей на предприятиях торговли.
3. Научить методам проектирования и моделирования основных, вспомогательных и обслуживающих процессов на предприятиях торговли.
4. Изучить технологические принципы работы предприятий оптового и розничного звеньев рыночных отношений.
5. Получить навыки в организации исследования рынка товаров и услуг и оценки ассортимента и качества товара в соответствии с покупательским спросом.
6. Изучить теоретические методы проектирования предприятий оптового и розничного звена с учетом определяющих факторов.
7. Изучить основы организации и осуществления товародвижения, торгово-технологического процесса, организации материально-технического обеспечения, транспортирования и хранения сырья, материалов, оборудования и готовых изделий.
8. Сформировать знания по проведению оперативного учёта поступления и реализации товаров, формированию навыков проведения приёмки товаров по количеству и качеству.

3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Изучение учебной дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» направлено на формирование следующих компетенций: ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-12, ПК-13.

ОПК-5 – готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

ПК-1 – способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет.

ПК-2 - способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

ПК-12 - способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

ПК-13 - готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (таблица 1):

Таблица 1

Разделы (темы) дисциплины (модулей)	Формируемые компетенции (коды компетенций)				
	ОПК-5	ПК-1	ПК-2	ПК-12	ПК-13
курс 3, семестр 5,6					
Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики		+			
Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики	+	+			
Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли		+			
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения			+		
Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и		+			

технологическое оборудование					
Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.			+		
Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	+				
Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов	+				
Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей			+		
Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта				+	+

4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» включает контрольные материалы для проведения входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, текущего контроля и промежуточной аттестации с указанием этапов формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы:

Таблица 2

Контролируемые разделы, темы дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Фонд оценочных средств		
		тестовые задания, кол-во	другие оценочные средства	
			вид	кол-во (комплект, перечень)
Входной контроль				
1. Коммерческая деятельность	ОПК-3; ОК-2; ПК-2; ПК-6; ПК-8	42	Комплект тестов	1
Текущий контроль				
Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики	ПК-1	-	подготовка докладов, собеседование, деловая игра	4
Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики	ОПК – 5 ПК - 1	22	коллоквиум, рефераты, тесты, ситуационные задания, кейс	4
Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли	ПК - 1	31	коллоквиум, доклады, деловая игра, тесты	4
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	ПК - 2	30	собеседование, доклады, тесты,	3
Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	ПК - 1	39	круглый стол, тесты, ситуационные задания, рефераты	3
Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	ПК - 2	38	коллоквиум, доклады, тесты	4
Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	ОПК - 5	38	собеседование, рефератов, ситуационных заданий, тесты	3
Тема 8 Устройство и основы	ОПК - 5	40	коллоквиум, тесты,	5

технологической планировки магазинов			ситуационные задачи, доклады, деловая игра	
Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	ПК - 2	32	собеседование, тесты, ситуационные задачи, творческое задание, мини-кейс, рефераты	5
Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта	ПК – 12 ПК - 13	-	собеседование, тесты, доклады	3
Промежуточная аттестация	ОПК-5, ПК-1; ПК-2; ПК-12, ПК-13		Вопросы к экзамену Экзаменационные билеты	1 1
Всего	ОПК-5, ПК-1; ПК-2; ПК-12, ПК-13	188		41

5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

Контроль сформированности компетенции осуществляется с позиции оценивания составляющих ее частей по трёхкомпонентной структуре компетенции: знать, уметь, владеть и (или) иметь опыт деятельности.

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием разделов (тем) дисциплины (см. Раздел II «Содержание дисциплины» РПД).

Оценивание компетенций в рамках изучения данной дисциплины осуществляется в форме текущего и промежуточного контроля.

В рамках текущего контроля оценивается отдельно взятая компетенция на основе продемонстрированного обучаемым уровня самостоятельности в применении полученных в ходе изучения учебной дисциплины знаний, умений и навыков. В ходе изучения данной дисциплины осваивается определенный этап формирования компетенции.

В рамках промежуточного контроля осуществляется оценка уровня обученности по учебной дисциплине на основе комплексного подхода к уровню сформированности всех компетенций, обязательных к формированию в процессе изучения дисциплины. При оценке обучаемого в процессе определения уровня освоения учебной дисциплины (прохождения практики) в качестве основного критерия выступает наличие сформированных у него компетенций по результатам освоения учебной дисциплины.

Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания представлены в таблице 3.

Таблица 3

100- балльная система оценки	Традиционная четырёхбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	5. сем. «зачтено» 1. сем. «отлично»	ОПК-5	<p>Знает верно и в полном объеме: состав и содержание технической документации торгового предприятия</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения</p> <p>Владет верно и в полном объеме: навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления</p>
		ПК-1	<p>Знает верно и в полном объеме: условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Владет верно и в полном объеме: методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации</p> <p>Владет верно и в полном объеме: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации</p>

		ПК-12	<p>Знает верно и в полном объеме: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий</p>
		ПК-13	<p>Знает верно и в полном объеме: методологию разработки проекта торгового предприятия</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий</p>
70 – 84 баллов	5. сем. «зачтено» 6. сем. «хорошо»	ОПК-5	<p>Знает с незначительными замечаниями: состав и содержание технической документации торгового предприятия</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления</p>
		ПК-1	<p>Знает с незначительными замечаниями: условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
		ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения</p>

			<p>инвентаризации</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации</p>
		ПК-12	<p>Знает с незначительными замечаниями: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий</p>
		ПК-13	<p>Знает с незначительными замечаниями: методологию разработки проекта торгового предприятия</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий</p>
50 – 69 баллов	5. сем. «зачтено» 6. сем. «удовлетворительно»	ОПК-5	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: состав и содержание технической документации торгового предприятия</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления</p>
		ПК-1	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p>

			<p>определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
		ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации</p>
		ПК-12	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий</p>
		ПК-13	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: методологию разработки проекта торгового предприятия</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий</p>
менее 50 баллов	5. сем. «не зачтено» 6.сем.	ОПК-5	<p>Не знает на базовом уровне: состав и содержание технической документации торгового предприятия</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p>

«неудовлетворительно»			<p>работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления</p>
	ПК-1		<p>Не знает на базовом уровне: условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Не умеет на базовом уровне: определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
	ПК-2		<p>Не знает на базовом уровне: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Не умеет на базовом уровне: управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации</p>
	ПК-12		<p>Не знает на базовом уровне: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий</p> <p>Не умеет на базовом уровне: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий</p>

		ПК-13	<p>Не знает на базовом уровне: методологию разработки проекта торгового предприятия</p> <p>Не умеет на базовом уровне: реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.</p> <p>Не владеет на базовом уровне: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий</p>
--	--	-------	--

Оценки «Не зачтено», «Неудовлетворительно» ставятся также в случаях, если студент не приступал к выполнению задания, списывал, фальсифицировал данные и результаты работы. Результирующая оценка по итогам текущего контроля рассчитывается как сумма взвешенных оценок, полученных по итогам выполнения всех заданий.

Фонды оценочных средств сформированы на бумажном и электронном носителях и хранятся на кафедре.

На сайте филиала в свободном доступе для студентов размещены фонды оценочных средств: для подготовки к практическим и семинарским, занятиям, выполнению самостоятельной работы, вопросы к зачетам, экзаменам, варианты тестовых заданий и т.п.

Для обеспечения объективности оценки качества подготовки студентов в рамках проведения деловой игры, круглого стола привлечены представители работодателя: Шабанов П.П., директор торгового центра ООО «Бауцентр Рус».

6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода теоретического обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы обучающегося в соответствии с утвержденным графиком учебного процесса

Промежуточная аттестация

Вопросы для проведения промежуточной аттестации соотносятся соответственно со знаниевыми компонентами, умениями, навыками, характеризующими этапы формирования компетенций в рамках изучаемой дисциплины.

(Вопросы к зачету, экзамену с практическими заданиями и образец экзаменационного билета представлены в Приложениях 2-5)

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценка знаний, умений, навыков, и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций в результате освоения дисциплины проводится в форме текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости обучающихся - текущая аттестация - проводится в течение семестра в ходе аудиторных и внеаудиторных занятий с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке, совершенствованию методики обучения, организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ проводится поэтапно и служит основанием для промежуточной аттестации по дисциплине. Все виды текущего контроля осуществляются в процессе контактной работы преподавателя с обучающимся.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.

Процедура оценивания знаний, умений и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Регулярность и периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Надежность, использование единообразных стандартов и критериев оценивания.
3. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
4. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
5. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию - поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
6. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью определения соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС ВО. Промежуточная аттестация проводится после завершения изучения дисциплины в соответствии с рабочей программой. Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности (таблица 4).

Таблица 4

Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства по дисциплине	Методы оценки результатов
1. Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовое задание (Приложение 1, входной контроль), приложение 2-3)	Экспертный, электронный
2. Деловая (ролевая) игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре (Приложение 4)	экспертный
3. Кейс-задание (Мини-кейс)	Проблемное задание, в котором студенту предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную экономическую, социальную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Ситуация, задание для решения проблемы (Приложение 5)	экспертный
4. Коллоквиум (собеседование)	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя со студентами	Вопросы по темам, разделам дисциплины (Приложение 6)	экспертный
5. Круглый стол,	Процесс обсуждения спорных вопросов,	Перечень дискуссии-	экспертный

дискуссия	проблем и оценка умения студентов аргументировать собственную точку зрения	онных тем для проведения занятия (Приложение 7)	
7. Ситуационное задание	Задания, позволяющие оценивать и диагностировать знания фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины;	Комплект разноуровневых задач (Приложение 8)	экспертный
8. Творческое задание	Изучение конспекта лекций, знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме.	Приложение 9	экспертный
6. Комплекты задач, заданий для контрольной работы	Задачи и задания: -репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знания фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; -реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; -творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплект разноуровневых задач и заданий (Приложение 10)	экспертный
8. Рефераты, доклады	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата	Тематика рефератов, докладов (Приложение 11)	экспертный
7. Зачет	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента по выполнению лабораторных, расчетно-аналитических, расчетно-графических работ, усвоения учебного материала дисциплины в ходе практических, семинарских занятий, самостоятельной работы, прохождения учебной и производственной практики и выполнения в процессе практик всех учебных заданий в соответствии с утвержденной программой	Вопросы к зачету (Приложение 12)	экспертный
8. Экзамен	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента в письменной или устной форме по всем темам, разделам изученной дисциплины	Вопросы к экзамену (Приложение 13), экзаменационные билеты	экспертный

		(Приложение 14)	
--	--	-----------------	--

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов:

- а) «рынок покупателя»
- б) «рынок продавца»
- в) равновесный рынок
- г) продавцы конкурируют (в той или иной степени) всегда

2. Тестовый вопрос 2: В чем отличия предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий
- б) предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

3. Тестовый вопрос 3: К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договоров на поставку товаров
- е) рекламно-информационная работа

4. Тестовый вопрос 4: Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук: (укажите лишнее)

- а) экономика
- б) философия
- в) маркетинг
- г) право
- д) менеджмент

5. Тестовый вопрос 5: К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

- а) риск потери контроля над фирмой
- б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму
- в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу
- г) верно все

6. Тестовый вопрос 6: Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:

- а) первичная
- б) вторичная

7. Тестовый вопрос 7: Перечисленные ниже утверждения относятся к достоинствам:

- быстрый сбор
- относительно недорого
- возможность сопоставления данных из нескольких источников
- невозможность получить необходимые сведения самостоятельно

- весьма достоверна; дает более полное представление о рассматриваемых проблемах
 - а) первичной информации
 - б) вторичной информации

8. Тестовый вопрос 8: Что называется жизненным циклом товара?

- а) срок годности товара
- б) время существования на рынке
- в) время службы товара до первого ремонта
- г) время, прошедшее от создания товара до его утилизации

9. Тестовый вопрос 9: В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

- а) организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей
- б) экономические отношения поставщиков и покупателей
- в) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей
- г) административно-правовые отношения поставщиков и покупателей
- д) совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров

10. Тестовый вопрос 10: Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:

- а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор
- б) оформления договора в письменной форме
- в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта

11. Тестовый вопрос 11: Спецификация к договору поставки товаров составляется:

- а) во всех случаях
- б) для установления качества поставленных товаров
- в) при поставках товаров сложного ассортимента
- г) при поставках товаров простого ассортимента

12. Тестовый вопрос 12: Коммерческая работа по закупкам товаров связана принципами современного маркетинга:

- а) да
- б) нет

13. Тестовый вопрос 13: При вычислении оптимального объёма заказов учитываются следующие факторы:

- а) спрос, время, издержки
- б) затраты на хранение, накладные расходы на оформление заказа, время и спрос
- в) время, затраты на хранение, затраты на обработку, спрос
- г) расходы на оформление заказа, поставка, расходы на ведение учета, время

14. Тестовый вопрос 14: Что такое «глубина» товарной номенклатуры?

- а) это общее число составляющих отдельных товаров фирмы
- б) это общая численность ассортиментных групп
- в) это варианты предложения каждого отдельного товара ассортиментной группы
- г) нет правильного ответа

15. Тестовый вопрос 15: Основная причина существования оптовой торговли, как промежуточного звена между производителем и торговой точкой, заключается в том, что она:

- а) увеличивает эффективность распределения продуктов
- б) способствует росту продаж фирмы-производителя
- в) способствует росту продаж розничных торговцев
- г) берет на себя ответственность за транспортировку грузов от производителя до розничного торговца

16. Тестовый вопрос 16: В торговле осуществляются процессы:

- а) основные и дополнительные
- б) коммерческие и производственные
- в) самые разные

17. Тестовый вопрос 17: Коммерческая деятельность - это: (укажите лишнее)

- а) купля-продажа товаров
- б) удовлетворение спроса потребителей
- в) получение прибыли г) исследование рынка

18. Тестовый вопрос 18: Розничная продажа отличается от оптовой:

- а) нет отличий
- б) продажей товаров мелкими партиями
- в) продажей товаров населению для личного потребления

19. Тестовый вопрос 19: Внутренняя среда, влияющая на формирование коммерческой деятельности

- а) социальная среда
- б) конкуренты
- в) производственные, технические, экономические, финансовые ресурсы
- г) банки, кредитные учреждения
- д) функциональные службы
- е) товарно-материальные ценности

20. Тестовый вопрос 20: Товарный рынок – это

- а) сфера коммерческих отношений между конкурирующими предприятиями
- б) сфера экономических отношений между производителями товаров
- в) сфера реализации конкретной услуги
- г) сфера реализации конкретного товара или группы товаров
- д) совокупность продаж товаров

21. Тестовый вопрос 21: Что является объектом коммерческой деятельности?

- а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- в) реклама; представительские услуги;
- г) аудит; консалтинг;
- д) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

22. Тестовый вопрос 22: Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

- а) производитель – потребитель;
- б) производитель – посредник – потребитель;
- в) производитель – оптовый торговец – розница – потребитель

23. Тестовый вопрос 23: Торговый ассортимент представляет собой:

- а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- в) совокупность товаров, находящихся на рынке;
- г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

24. Тестовый вопрос 24: Перечислите наиболее распространенные виды оптовой продажи товаров со склада.

- а) личный отбор товара на складе;
- б) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
- в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
- г) с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- д) личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

Установите последовательность действий:

25. Тестовый вопрос 25: Последовательность исследования товарного рынка

- а) определение целей
- б) постановка проблемы, формирование гипотезы
- в) определение системы показателей
- г) разработка рабочего инструментария, процесс получения данных
- д) обработка и анализ данных
- е) разработка выводов и рекомендаций, оформление результатов исследования

26. Тестовый вопрос 26: Последовательность осуществления воздействий на формирование коммерческой деятельности предприятий в условиях рынка

- а) удовлетворение потребностей покупателей
- б) производство и сбыт конкурентоспособных товаров
- в) объединение интересов товаропроизводителей и потребителей
- г) осуществление процессов купли-продажи товаров на коммерческой основе
- д) исключение дефицита товаров

27. Тестовый вопрос 27: Обозначте последовательность маркетинговых исследований в коммерческой деятельности:

- а) выбор и сбор информации
- б) разработка задачи и порядка исследования
- в) принятие маркетингового решения
- г) обработка и анализ информации

28. Тестовый вопрос 28: Последовательность элементов системы коммерческой деятельности предприятия по доведению товара от производителя до потребителя

- а) производитель (поставщик)
- б) закупка
- в) поставка
- г) хранение
- д) распределение
- е) продажа
- ж) потребитель

29. Тестовый вопрос 29: Последовательность выполнения коммерческих операций

- а) изучение спроса и конъюнктуры рынка
- б) организация оптовых закупок
- в) рекламно-информационная деятельность
- г) организация оптовой продажи и сбыта товаров
- д) формирование товарного ассортимента

30. Тестовый вопрос 30: Последовательность элементов, составляющих содержание коммерческой деятельности

- а) установление хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка
- б) изучение и анализ источников закупки товаров
- в) согласование связи производства с потреблением товаров
- г) осуществление купли и продажи товаров с учетом рыночной среды
- д) расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков товаров
- е) увеличение оборота, валового дохода и сокращение издержек обращения

Вставьте пропущенное слово:

31. Тестовый вопрос 31:

– способ сбора информации о спросе, при котором осуществляется опрос участников рынка и экспертов

32. Тестовый вопрос 32:

– денежное выражение стоимости товара

33. Тестовый вопрос 33:

Малое предприятие розничной торговли Российской Федерации имеет среднесписочную численность работающих не более ### человек

34. Тестовый вопрос 34:

- учредительный документ некоммерческой организации

35. Тестовый вопрос 35:

Цель функционирования коммерческой организации - ###

36. Тестовый вопрос 36:

рынка – это разделение рынка на отдельные сегменты, различающиеся возможностями сбыта того или иного товара производителя

37. Тестовый вопрос 37:

– соотношение между спросом и товарным предложением на рынке

Установите соответствие:

38. Тестовый вопрос 38: Соответствие между критериями сегментации и их видами

1. Географические
2. Демографические
3. Социоэкономические
4. Психологические
 - а) страна, регион, город
 - б) возраст потребителя, пол, размер семьи
 - в) род занятий, образование, отношение к религии
 - г) образ жизни, тип личности, черты характера
 - д) мотивы совершения покупки, искомые выгоды

39. Тестовый вопрос 39: Соответствие между категориями малых предприятий в зависимости от численности работающих

1. Розничная торговля и бытовое обслуживание
2. Промышленность
3. Оптовая торговля
4. Сельское хозяйство
5. Строительство
 - а) 30 человек
 - б) 100 человек
 - в) 50 человек
 - г) 60 человек
 - д) 100 человек
 - е) 60 человек

40. Тестовый вопрос 40: Соответствие между потребительскими товарами разного покупательского спроса и предпочтениями покупателей в процессе их выбора и покупки

1. Товары повседневного спроса
2. Товары предварительного выбора
3. Товары особого спроса
4. Товары пассивного спроса
 - а) потребляются часто
 - б) сравниваются потребительские свойства
 - в) с торговыми марками или с уникальными свойствами
 - г) случайного потребления
 - д) спрос зависит от сезона

41. Тестовый вопрос 41: Соответствие между категориями организационно-правовых форм предприятий и видом учредительных документов

1. Акционерное общество
2. Общество с ограниченной ответственностью
3. Полное товарищество
4. Унитарное предприятие
 - а) устав
 - б) устав и учредительный договор
 - в) учредительный договор
 - г) устав

д) договор о создании

42. Тестовый вопрос 42: Соответствие между видами объектов коммерческой деятельности и их сущностью

1. Товар
2. Услуга
3. Коммерческая сделка
4. Коммерческий процесс
 - а) предмет, удовлетворяющий потребность и предлагаемый на рынок
 - б) деятельность, направленная на удовлетворение потребностей
 - в) правомерное юридическое действие по поводу купли-продажи товаров
 - г) совокупность коммерческих действий, операций в условиях рынка
 - д) деятельность по купле-продаже товаров

Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И. Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых
предприятий»**

Раздел 1. «Оптовая торговля»

Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики

1. Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: Типы оптовых структур:

- а) общенациональные и региональные
- б) коммерческие и государственные
- в) общенациональные и федеральные
- г) региональные и районные

2. Тестовый вопрос 2: Для оптовой торговли не свойственно:

- а) закупка крупных партий товаров у производителей;
- б) приспособление товарного ассортимента к потребностям промежуточных покупателей;
- в) концентрация значительных материальных ресурсов;
- г) осуществление продажи конечным покупателям.

3. Тестовый вопрос 3: Классификации оптовых предприятий по товарной специализации:

- а) универсальные, специализированные;
- б) выходные, торгово-закупочные, торговые;
- в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские;
- г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.

4. Тестовый вопрос 4: Методы оптовой продажи со склада:

- а) по личной отборке покупателями,
- б) без участия в расчетах,
- в) через прилавок,
- г) островная,
- д) самообслуживание.

5. Тестовый вопрос 5: Типы оптовых структур:

- а) общенациональные и региональные
- б) коммерческие и государственные
- в) общенациональные и федеральные
- г) региональные и районные

6. Тестовый вопрос 6: Дистрибьюторы – это, как правило, оптовые посредники...

- а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;
- б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;
- в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;

г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

7. Тестовый вопрос 7: Оптовая торговля – это:

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием
- б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров
- в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
- г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами

8. Тестовый вопрос 8: Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:

- а) дилер, дистрибьютор;
- б) дилер, консигнатор;
- в) дистрибьютор, агент, брокер;
- г) комиссионер, агент, брокер.

9. Тестовый вопрос 9: Методами оптовой продажи товаров является продажа товаров:

- а) в мелкорозничной торговой сети;
- б) торговым домом;
- в) в магазине;
- г) с личной отборкой.

10. Тестовый вопрос 10: Дилеры – это, как правило, оптовые посредники...

- а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;
- б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;
- в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;
- г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

11. Тестовый вопрос 11: Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

- а) брокер;
- б) комиссионер;
- в) дилер;
- г) агент

2. Выберите несколько правильных ответов:

12. Тестовый вопрос 12: Под оптовой торговлей понимается:

- а) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования;
- б) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам;
- в) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам;
- г) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.

13. Тестовый вопрос 13: В чём состоит положительная роль оптовых предприятий?

- а) оказание дополнительных услуг розничным предприятиям
- б) поддержание ритмичности производства производителей
- в) удлинение процесса доведения товара до конечного потребителя
- г) снижение количества деловых контактов розничных предприятий
- д) маркетинговые услуги
- е) нет верных ответов

14. Тестовый вопрос 14: Функции предприятий оптовой торговли:

- а) кредитование товаропроизводителей;
- б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров;
- в) формирование рационального товарного ассортимента;
- г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей.

15. Тестовый вопрос 15: Услуги, оказываемые предприятиями оптовой торговли:

- а) технологические;
- б) информационно-консультативные;
- в) дизайнерские;
- г) учетно-статистические.

16. Тестовый вопрос 16: Назовите методы оптовой продажи товаров:

- а) личный отбор товаров представителем покупателя;
- б) письменные, телеграфные и телефонные заказы;
- в) через передвижные склады и разъездных товароведов;
- г) все указанное выше в пп. 1, 2, 3, а также путем отправления почтовых посылок

17. Тестовый вопрос 17: К функциям коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий относится:

- а) изучение спроса и потребности в товарах;
- б) выбор поставщиков, формирование хозяйственных связей;
- в) оптовая и розничная продажа товаров;
- г) указанное в п.п. 1, 2, а также управление товарным ассортиментом и товарными запасами.

17. Тестовый вопрос 17: Назовите методы оптовой продажи товаров:

- а) личный отбор товаров представителем покупателя;
- б) письменные, телеграфные и телефонные заказы;
- в) через передвижные склады и разъездных товароведов;
- г) путем отправления почтовых посылок
- д) самообслуживание.

18. Тестовый вопрос 18: Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

- а) брокер;
- б) комиссионер;
- в) дилер;
- г) агент

19. Тестовый вопрос 19: Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:

- а) дилер;
- б) дистрибьютор;
- в) агент;
- г) комиссионер.

20. Тестовый вопрос 20: Оптовая продажа предполагает осуществление следующих операций:

- а) выбор оптовых покупателей
- б) установление хозяйственных связей с оптовыми покупателями
- в) согласование условий и заключение договоров, контроль за их исполнением
- г) все вышеперечисленное

3. Установите соответствие:**21. Тестовый вопрос 21: Установите соответствие.**

1. Типы оптовых организаций
2. Функции предприятий оптовой торговли
3. Что является самостоятельным субъектом оптовой торговой деятельности?
4. Оптовый оборот по реализации товаров включает
5. Назовите методы оптовой продажи товаров
 - а) личный отбор товаров представителем покупателя;
 - б) формирование рационального товарного ассортимента;
 - в) федерального и регионального уровня
 - г) оптовое предприятие
 - д) продажу товаров для дальнейшей переработки и перепродажи

22. Тестовый вопрос 22: Соответствие между видами оптовой продажи товаров и их

сущностью

1. Оптовая продажа товаров путем личной отборки товаров =
2. Оптовая продажа товаров по предварительным заявкам = 3. Оптовая продажа через разъездных товароведов =
4. Оптовая продажа через передвижную комнату товарных образцов =
5. Оптовая продажа через специально оборудованные автомобили =
 - а) продажа происходит в передвижной комнате товарных образцов
 - б) продажа осуществляется с помощью автосклада
 - в) оптовый покупатель лично присутствует при отборке товаров
 - г) продажа осуществляет товаровед на специальном автотранспорте
 - д) оптовый покупатель отправляет поставщику заявку по телефону, факсу

Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли**1. Выберите правильный ответ:****1. Тестовый вопрос 1: К организаторам оптового оборота относят:**

- а) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
- б) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
- в) склады оптовиков, магазины-склады;
- г) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней

2. Тестовый вопрос 2: Продавец на оптовом продовольственном рынке (ОПР) обязан:

- а) придерживаться правил внутреннего распорядка работы оптового рынка;
- б) обобщать информацию о ходе оптовых торгов на ОПР и обеспечивать ею органы государственного управления;
- в) устанавливать размер и порядок взимания сборов за услуги на ОПР;
- г) устанавливать и вносить изменения в режим и регламент работы ОПР

3. Тестовый вопрос 3: Оптовая ярмарка представляет собой:

- а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров;
- б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками;
- г) постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства.

4. Тестовый вопрос 4: Признаками оптовой ярмарки являются:

- а) продажа товаров по образцам, каталогам с целью перепродажи или промышленной переработки;
- б) продажа товаров по образцам, каталогам с целью личного потребления;
- в) показ научно-технических достижений с одновременным совершением коммерческих сделок по выставляемым образцам;
- г) продажа товаров посредством посылочных операций по каталогам.

5. Тестовый вопрос 5: Биржевые товары представляют собой:

- а) товары с уникальными, специфическими свойствами и качественными характеристиками;
- б) продовольственные и непродовольственные товары;
- в) взаимозаменяемые товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, качествам, характеристикам и цене;
- г) сельскохозяйственная продукция, цветные металлы.

6. Тестовый вопрос 6: Оптовый аукцион представляет собой:

- а) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу сельскохозяйственной продукции по фиксированным ценам;
- б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий

- продажу товаров, обладающих уникальными, специфическими свойствами;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по каталогам, образцам;
- г) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам.

7. Тестовый вопрос 7: В чем заключается сущность аукциона английского типа?

- а) начальная ставка за товар очень высока. Цену снижают до тех пор, пока кто-либо из участников не приобретет товар по данной цене;
- б) начальная ставка за товар невысокая. Цена возрастает в ходе аукционного торга до предложения наивысшей цены;
- в) все покупатели предлагают свои ставки за товар одновременно, товар продается тому, кто предложит наибольшую цену;
- г) проводится государственными организациями с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров, заложенного и не выкупленного имущества.

8. Тестовый вопрос 8: Организаторы оптового оборота – это:

- а) независимые оптовые предприятия-купцы, оказывающие полный комплекс закупочно-сбытовых операций;
- б) организации не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки и др.);
- в) посреднические оптовые структуры, не пользующиеся в своей деятельности, как правило, правом перехода собственности на товар (предприятия брокеры, торговые агенты, комиссионеры и т.п.);
- г) все вышеперечисленные.

9. Тестовый вопрос 9: Концептуальные основы формирования инфраструктуры оптовой торговли предусматривают наличие следующих основных типов оптовых организаций:

- а) оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия местного (районного) значения;
- б) оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия регионального масштаба;
- в) оптовые предприятия регионального масштаба;
- г) оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия регионального масштаба, а) оптовые предприятия местного (районного) значения.

10. Тестовый вопрос 10: Перечислить оптовые структуры, имеющие место на Российском рынке.

- а) организаторы оптового оборота, не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота;
- б) предприятия оптовой торговли, осуществляющие полный комплект закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности к оптовому звену;
- в) оптовые посреднические структуры, не использующие в своей деятельности, как правило, перехода к ним права собственности на товар;
- г) все вышеперечисленные.

11. Тестовый вопрос 11: Различают следующие виды организаторов оптового товарооборота:

- а) оптовые базы, оптовые склады, дистрибьюторы
- б) агенты, коммивояжеры, разъездные товароведы
- в) товарные биржи, торговые дома, выставки-продажи, ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки
- г) специализированные, посреднические, транзитно-перевалочные

2. Выберите несколько правильных ответов:

12.Тестовый вопрос 12:Структуры, входящие в состав организаторов оптового оборота:

- а) оптовые ярмарки, выставки
- б) торговые агенты, комиссионеры
- в) аукционы
- г) оптовые продовольственные рынки
- д) биржи
- е) склады оптовиков, магазины-склады;

13.Тестовый вопрос 13: От каких показателей зависит определение средней выставочной площади в расчете на одного участника оптовой ярмарки?

- а) от количества участников;
- б) от общей выставочной площади ярмарки;
- в) от размера минимальной и максимальной выставочной площадей оптовой ярмарки;
- г) от экспозиционного плана ярмарочных торгов.

14.Тестовый вопрос 14: Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:

- а) нет отличий;
- б) эпизодичностью поведения;
- в) организацией проведения.

15.Тестовый вопрос 15: Основные характеристики биржи:

- а) проведение торговли на основе встречных предложений покупателей и продавцов;
- б) заключение сделок на товар с уникальными свойствами;
- в) разработка и изменение требований к качеству товара, к условиям и срокам поставки;
- г) заключение сделок с поставкой товаров, как со склада, так и в будущем;
- д) хорошо организованная консультационная деятельность;
- е) котировка (фиксация и опубликование) цен, выявленных на данной бирже.
- ж) проведение торгов один раз в год

16.Тестовый вопрос 16: В зависимости от рода товаров и услуг, которыми занимается биржа, различают

- а) товарные,
- б) биржа путешествий
- в) фондовые биржи;
- г) биржи труда.
- д) биржа инноваций

17.Тестовый вопрос 17: По технологии проведения аукционы бывают:

- а) согласные (гласные)
- б) негласные (немые)
- в) автоматизированные
- г) поощрительные
- д) электронные

18.Тестовый вопрос 18: Преимущества торговли на оптовых рынках в том, что:

- а) в одном месте сосредоточены товары одного вида;
- б) оптовых продавцов обеспечивают торговыми местами;
- в) наличие вспомогательных служб;
- г) ограничение цены на товар.

19.Тестовый вопрос 19: Администрация оптового рынка обязана:

- а) возместить оптовому продавцу стоимость товара, поврежденного по вине оптового покупателя;
- б) обеспечивать проведение работ по проверке качества товаров, представленных на продажу;
- в) информировать участников оптовых торгов о правилах торговли;
- г) информировать участников ОПР о заключенных соглашениях
- д) обеспечить оптовых продавцов торговыми местами

20.Тестовый вопрос 20: Основные задачи выставок:

- а) довести информацию до целевой группы;
- б) показать товар, услугу в действии;
- в) установить отношения (связи);
- г) победить в конкуренции;
- д) сформировать имидж.

21.Тестовый вопрос 21: Оптовая ярмарка представляет собой

- а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров
- б) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров
- в) оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров
- г) оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров с уникальными свойствами
- д) оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия

3. Установите соответствие:

22.Тестовый вопрос 22:

Соответствие между названиями бирж и видами объектов биржевой торговли

1. Товарные биржи =
- 2.Фондовые биржи = 2
- 3.Валютные биржи =
- 4.Фьючерсные биржи =
 - а) иностранная валюта
 - б) фьючерсы - контракты на срочную поставку валюты, ценных бумаг, товаров.
 - в) сырье и стандартизированные материально-вещественные товары
 - г) ценные бумаги

23.Тестовый вопрос 23:

Соответствие между классификационными признаками выставок и ярмарок и их видами

- 1.По составу участников и экономическому значению =
- 2.По срокам проведения =
- 3.По способам проведения =
- 4.По виду выставляемых экспонатов =
 - а) Передвижные, постоянно действующие торговые центры
 - б) Национальные, международные
 - в) Специализированные, универсальные
 - г) Постоянные, краткосрочные

24.Тестовый вопрос 24:

Соответствие между понятиями биржевой и аукционной торговли, торгов и ярмарок и их сущностью

- 1.Биржевая торговля =
- 2.Аукционы =
- 3.Торги =
- 4.Ярмарки =
- 5.Оптовые рынки =
 - а) Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов
 - б) Оптовые рынки продовольственных товаров
 - в) Свободные торги с целью продажи однородных сырьевых товаров
 - г) Оптовые рынки с целью заключения сделок по выставленным образцам
 - д) Продажа товаров с индивидуальными свойствами

25.Тестовый вопрос 25:

Соответствие между видом аукциона и технологией аукционной продажи

- 1.Аукцион английского типа =
- 2.Аукцион голландского типа =
- 3.Заочный аукцион =
- 4.Принудительный аукцион =
- 5.Электронный аукцион =

- а) проводится государственными организациями
- б) цена снижается, пока кто-либо из участников не приобретет товар
- в) проводится специализированными организациями
- г) цена возрастает в ходе аукционного торга до предложения наивысшей цены
- д) ставки предлагаются одновременно, товар достается тому покупателю, который предложил наибольшую цену

26. Тестовый вопрос 26:

Соответствие между классификационными признаками выставок и ярмарок и их видами

- 1. По составу участников и экономическому значению =
- 2. По срокам проведения =
- 3. По способам проведения =
- 4. По виду выставляемых экспонатов =

- а) передвижные, постоянно действующие торговые центры
- б) специализированные, универсальные
- в) национальные, международные
- г) постоянные, краткосрочные

27. Тестовый вопрос 27:

Соответствие между названиями бирж и видами объектов биржевой торговли

- 1. Товарные биржи =
- 2. Фондовые биржи =
- 3. Валютные биржи =
- 4. Фьючерсные биржи =
 - а) ценные бумаги
 - б) фьючерсы - контракты на срочную поставку валюты, ценных бумаг, товаров
 - в) сырье и стандартизированные материально-вещественные товары
 - г) иностранная валюта

4. Установите численное значение:

28. Тестовый вопрос 28: В каком году возникла первая товарная биржа в России?

- В 1450 г.
- В 1531 г.
- =В 1703 г.

5. Вставьте пропущенное слово:

29. Тестовый вопрос 29:

– обширный рынок, открытый для всех секторов производства и организуемый через регулярные промежутки времени, неизменно в одном и том же месте, в определенное время года и на ограниченный срок с целью представления экспонентами образцов своего производства и заключения торговых сделок

30. Тестовый вопрос 30:

Товарный ### – специально организованный, периодически действующий в рынок, на котором путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену

31. Тестовый вопрос 31:

Кратковременное периодически проводимое мероприятие, в рамках которого фирмы демонстрируют образцы новых товаров, с целью показа научно-технических достижений в производстве, науке и техники для информирования потенциальных потребителей о новинках и достижениях.....

Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения

1. Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: Каналы распределения характеризуются:

- а) числом посредников.
- б) числом конечных потребителей.
- в) числом производителей товара.

2.Тестовый вопрос 2: Что понимается под оптимальной звенностью товародвижения?

- а) товар от производства до розничного предприятия проходит как минимум три складских звена
- б) товар от производителя доставляется розничному предприятию на прямую без складских звеньев
- в) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит два оптово-складских звеньев
- г) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит через минимально необходимое число промежуточных оптово-складских звеньев

3.Тестовый вопрос 3: Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно?

- а) путь следования к потребителям продукции
- б) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно
- в) путь следования от автохозяйства к потребителю
- г) путь следования от ж/д станции до оптового предприятия

4.Тестовый вопрос 4: Понятие товародвижения - это:

- а) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до организаторов оптовой торговли;
- б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли;
- в) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления;
- г) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до поставщиков

5.Тестовый вопрос 5: Поступление товара в розничную торговую сеть из предприятий промышленности называют

- а) транзитной формой снабжения
- б) складской формой снабжения

6.Тестовый вопрос 6: Децентрализованная доставка – это доставка, которая осуществляется:

- а) силами и за счет товарополучателя;
- б) силами и за счет поставщиков;
- в) одинаковыми партиями;
- г) через распределительный склад

7.Тестовый вопрос 7: Виды звенности товародвижения:

- а) складская, транзитная;
- б) торговая и организационная;
- в) торговая и складская;
- г) торгово-организационная и складская.

8.Тестовый вопрос 8: Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления - это ...

- а) товародвижение
- б) товароснабжение
- в) транспортирование

9.Тестовый вопрос 9: Что не относится к функциям товародвижения?

- а) планирование перемещения товаров к месту использования;
- б) складирование;
- в) транспортировка;
- г) конструирование нового товара

10.Тестовый вопрос 10: Классификация по форме товародвижения включает:

- а) оптовая торговля, розничная торговля;
- б) транзитная, складская;
- в) централизованная, децентрализованная;

г) однозвенная, многозвенная.

11.Тестовый вопрос 11: Выбор каналов распределения зависит от:

- а) величины товарных потоков.
- б) минимума приведенных затрат.
- в) числа структурных подразделений торговой организации.

12.Тестовый вопрос 12: Получение товаров от поставщиков, накопление запасов, подсортировка, комплектование, товароснабжение розничных предприятий – это

- а) функции розничного предприятия
- б) функции оптового склада
- в) функции товарной биржи

13.Тестовый вопрос 13: Маятниковый маршрут – это:

- а) график подачи автотранспорта к поставщику;
- б) доставка товаров только в один магазин за один рейс;
- в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины;
- г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия

14.Тестовый вопрос 14: Коэффициент складской звенности товародвижения – это отношение:

- а) розничного оборота к оптово-складскому;
- а) оптово-складского к сумме оптово-складского и розничного;
- а) оптово-складского оборота к розничному;
- а) оптового оборота к складскому.

15.Тестовый вопрос 15: Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения?

- а) операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, завершающие процесс товародвижения;
- б) операции, формирующие процесс товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения;
- в) операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;
- г) операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения.

2. Выберите несколько правильных ответов:

16.Тестовый вопрос 16: На процесс товародвижения влияют следующие факторы:

- а) производственные и транспортные;
- б) степень сложности ассортимента товаров и физико-химические свойства товаров;
- в) социально-экономические факторы (денежные доходы, численность, половозрастной и национальный состав населения) и профессиональная подготовка населения;
- г) направление моды.

17.Тестовый вопрос 17: Назовите основные принципы организации технологического процесса товародвижения.

- а) расширение ассортиментных позиций закупаемых товаров
- б) применение рациональных схем товародвижения
- в) доходы от реализации товаров
- г) рациональный выбор транспортных средств
- д) исследование кратчайших путей движения товаров
- е) определение оптимальной звенности товародвижения
- ж) рациональное формирование хозяйственных связей

18.Тестовый вопрос 18: Прогрессивные технологии товародвижения включают следующие направления:

- а) контейнерная технология доставки
- б) «сквозная технология», доставка в таре-оборудовании
- в) складская форма доставки
- г) пакетный способ
- д) централизованная доставка товаров

19.Тестовый вопрос 19: Что из перечисленного ниже формально НЕ входит в состав канала распределения товаров?

- а) банки;
- б) страховые компании;
- в) транспортные предприятия;
- г) предприятия, осуществляющие хранение товаров;
- д) сфера быта

20.Тестовый вопрос 20: Складскую форму товародвижения целесообразно использовать:

- а) при поставке в розничную торговую сеть товаров простого ассортимента;
- б) если минимальные нормы отгрузки производственного предприятия превышают объемы закупок розничного торгового предприятия;
- в) при поставке в розничную торговую сеть товаров сложного ассортимента, требующих подсортировки;
- г) при поставке в розничную торговую сеть товаров длительного хранения
- д) при поставке товаров в районы с высокой плотностью населения

21.Тестовый вопрос 21: Принципы организации товародвижения:

- а) планомерность.
- б) ритмичность.
- в) оперативность.
- г) технологичность.
- д) экономичность
- е) все верно

22.Тестовый вопрос 22: Формами организации товародвижения являются:

- а) складская.
- б) магазинная.
- в) транзитная.

23.Тестовый вопрос 23: Назовите основные принципы рациональной организации технологического процесса товародвижения.

- а) применение прогрессивных систем товароснабжения
- б) спрос покупателей на продукцию
- в) доход от реализации продукции
- г) установление оптимальной звенности товародвижения
- д) рациональная организация хозяйственных связей между поставщиками и получателями товаров
- е) исследование кратчайших путей движения товаров
- ж) правильный выбор транспортных средств

24.Тестовый вопрос 24: Функциями товародвижения могут быть:

- а) выполнение цикла «заказ-отгрузка-оформление счета»;
- б) выбор вида транспорта;
- в) возможны оба предыдущих варианта;
- г) разработка и создание товара для удовлетворения потребностей;

25.Тестовый вопрос 25: Принципы рациональной организации процесса товародвижения заключаются

- а) в применении кратчайших путей движения товаров
- б) установлении оптимальной формы товародвижения
- в) совершенствовании торговой сети
- г) электронизация торговых операций
- д) внедрении прогрессивных технологий торгового обслуживания

26.Тестовый вопрос 26: В состав типовых технологических операций товародвижения входят:

- а) транспортирование
- б) погрузка-разгрузка
- в) изучение спроса покупателей

27.Тестовый вопрос 27:Выбор той или иной формы товародвижения требует учета конкретных условий и зависит от:

- а) договорных обязательств;
- б) специфики ассортимента товаров;
- в) формы собственности торгового предприятия;
- г) месторасположения поставщика и покупателя;
- д) транспортных условий и экономической целесообразности той или иной формы завоза

3. Установите соответствие:

28.Тестовый вопрос 28: Соответствие между видами процессов, форм товародвижения и их сущностью

- 1.Торговые процессы =
- 2.Технологические процессы =
- 3.Организационные процессы =
- 4.Транзитная форма товародвижения =
- 5.Складская форма товародвижения =
- 6.Маркетинговые процессы =

- а) процессы исследования рынка
- б) процессы, обеспечивающие предоставление услуг субъектам рынка
- в) поступление товаров в розничную сеть через оптовые предприятия
- г) коммерческие процессы, связанные со сменой форм собственности
- д) поступление товаров в розничную сеть от промышленных предприятий
- е) процессы, связанные с продолжением производства в сфере обращения

29.Тестовый вопрос 29: Соответствие между способами доставки и их содержанием:

- 1.Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно? =
- 2.Дайте правильные определения централизованной доставки товаров =
- 3.Кольцевой маршрут движения автомобильного транспорта это =;
- а) доставка товаров транспортом поставщика
- б) маршрут следования автомобиля по замкнутому контуру ,соединяющему поставщика и покупателей
- в) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно

4. Вставьте пропущенное слово:

30.Тестовый вопрос 30:Форма товародвижения от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников называется ...

Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование

1. Выберите правильный ответ:

1.Тестовый вопрос 1:Все помещения на общетоварных складах подразделяют на следующие группы:

- а) помещения основного производственного назначения, подсобно-технические и административные;
- б) подсобно-технические и административно-бытовые помещения;
- в) помещения основного производственного назначения, подсобно-технические, вспомогательные помещения;
- г) помещения основного производственного назначения, вспомогательные, подсобно-

технические, административно-бытовые

2.Тестовый вопрос 2:По характеру выполняемых функций склады делятся на:

- а) универсальные, специализированные, смешанные;
- б) автоматизированные, с комплексной механизацией, с применением средств механизации;
- в) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения;
- г) общетоварные и специальные.

3.Тестовый вопрос 3:По организационным формам управления склады подразделяются на:

- а) открытые, полужакрытые, закрытые;
- б) универсальные, специализированные, смешанные;
- в) индивидуального, совместного и общего пользования;
- г) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения, накопительные.

4.Тестовый вопрос 4: Склады, организующие прием, хранение и отпуск товаров какой-либо одной группы это:

- а) неспециализированные;
- б) узкоспециализированные;
- в) специализированные

5.Тестовый вопрос 5:По назначению складское оборудование подразделяют:

- а) закрытые; полужакрытые; открытые
- б) для хранения тарно-штучных; навалочных и насыпных; наливных грузов
- в) стеллажи; поддоны (штабельного или стеллажного хранения); контейнеры; специальные устройства.

6.Тестовый вопрос 6:В зале товарных образцов оптовой базы сосредоточена основная работа, связанная с:

- а) организацией продажи товаров;
- б) поиском поставщиков-производителей;
- в) подписанием договоров поставки;
- г) хранением, подсортировкой, упаковкой, маркировкой товаров

7.Тестовый вопрос 7:Как называют склады, предназначенные для накопления текущих запасов товаров.

- а) подсортировочно-распределительные
- б) досрочного завоза
- в) сезонного хранения
- г) накопительные

8.Тестовый вопрос 8:По ассортиментному признаку склады делят на:

- а) универсальные, специализированные, смешанные
- б) общетоварные, специальные, смешанные
- в) универсальные, специальные, общетоварные

9.Тестовый вопрос 9:Административно-бытовые помещения это помещения:

- а) для хранения товаров, экспедиции по приему и отпуску товаров, помещения для приемки, распаковки, расфасовки, комплектования, упаковки;
- б) для хранения тары, многооборотных контейнеров и поддонов, тароремонтных мастерских;
- в) машинных отделений, вентиляционных камер, котельных, подзарядочных, аккумуляторных станций;
- г) для размещения административно-конторских служб, зала товарных образцов, душевых, санузлов и т.д.

10.Тестовый вопрос 10: Участок приемки это помещение склада, основная функция которого:

- а) распаковка и приемка товаров по количеству и качеству;

- б) приемка прибывшего в нерабочее время груза;
- в) кратковременное хранение подготовленных к отправке грузовых единиц, организация их доставки покупателю;
- г) формирование грузовых единиц, содержащих ассортимент товаров, подобранный в соответствии с заказами покупателей.

11.Тестовый вопрос 11:Рампа – это:

- а) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной более 6 м;
- б) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной 2,5-6 м;
- в) помещение для приемки товаров прибывших в нерабочее время;
- г) помещение для приемки и распаковки товаров.

12.Тестовый вопрос 12:По ассортиментному признаку склад делят на:

- а) общетоварные и специальные
- б) универсальные и специализированные
- в) экспедиционные и накопительные
- г) открытые и закрытые
- д) открытые, полузакрытые и закрытые
- е) универсальные, специализированные и смешанные

13.Тестовый вопрос 13: По степени механизации технологических процессов склады делятся на:

- а) универсальные, специализированные, смешанные;
- б) автоматизированные, с комплексной механизацией, с применением средств механизации;
- в) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения;
- г) общетоварные и специальные.

14.Тестовый вопрос 14:Для характеристики объемно-планировочных решений складских зданий используют показатели: шаг, пролет, высота и др.

Шаг – это:

- а) расстояние между продольными несущими конструкциями;
- б) расстояние между основными поперечными несущими конструкциями (колоннами, стенами и т.д.);
- в) расстояние между товарными секциями;
- г) расстояние между уровнем пола и потолком.

15.Тестовый вопрос 15: Для характеристики объемно-планировочных решений складских зданий используют показатели: шаг, пролет, высота и др.

Пролетом называется:

- а) расстояние между продольными несущими конструкциями;
- б) расстояние между основными поперечными несущими конструкциями (колоннами, стенами и т.д.);
- в) расстояние между двумя секциями
- г) расстояние между уровнем пола и потолка.

16.Тестовый вопрос 16: Функцией товарных складов является:

- а) образование и хранение запасов товаров, полученных от поставщиков
- б) заключение договоров с поставщиками
- в) формирование ассортимента товаров
- г) изучение и выбор поставщиков

17.Тестовый вопрос 17: Объектом управления торгово-технологическими процессами на складе является:

- а) ассортимент товаров
- б) технологические карты
- в) диспетчерская служба

18.Тестовый вопрос 18: Важнейшим принципом организации складского

технологического процесса является:

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) эффективное использование средств труда

19.Тестовый вопрос 19: Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) планомерность и ритмичность.

20.Тестовый вопрос 20: Сократить потребность в подъемно транспортном оборудовании на складах можно за счет повышения значений показателей:

- а) коэффициента неравномерности грузооборота
- б) количества смен работы машины в сутки
- в) годового объема грузооборота
- г) эксплуатационной производительности машины
- д) количества рабочих дней машины в году

21.Тестовый вопрос 21: По ассортиментному признаку склад делят на:

- а) общетоварные и специальные
- б) универсальные и специализированные
- в) экспедиционные и накопительные
- г) открытые и закрытые
- д) открытые, полужакрытые и закрытые
- е) универсальные, специализированные и смешанные

22.Тестовый вопрос 22: Складские помещения делят на следующие группы:

- а) основного производственного назначения
- б) специального и подсобного назначения
- в) основного производственного назначения и вспомогательные
- г) основного производственного назначения, вспомогательные, подсобно-технические, административно-бытовые
- д) общепроизводственного и социально-бытового назначения

23.Тестовый вопрос 23: К тарифам, используемым при перевозке груза железнодорожным транспортом, относятся:

- а) сделные, договорные, тарифы из покилометрового расчета и тарифы за повременное пользование;
- б) общие, исключительные, льготные и местные;
- в) однообразные и дифференциальные;
- г) тарифы за перегон подвижного состава и тарифы на перевозку грузов на условиях платных тонно – часов.

24.Тестовый вопрос 24: Себестоимость складской переработки - это...

- а) затраты денежных средств на переработку 1 тонны груза
- б) затраты времени и средств на переработку 1 тонны груза
- в) совокупные затраты денежных средств на строительство и эксплуатацию склада
- г) затраты денежных средств на переработку 1 тонны сырья на складе

25.Тестовый вопрос 25: Под складской переработкой понимают

- а) операции по приему и проверке грузов, их размещению на складе для хранения, комплектации и отправке получателю
- б) объем продукции предприятия, произведенной за определенный период времени и отправленный на склад готовой продукции
- в) фактическое количество грузов, находящееся на складе в определенный момент времени
- г) количество грузов, отправленных получателю за определенный период времени
- д) количество сырья, переработанного в готовую продукцию на складе

26. Тестовый вопрос 26: Грузооборот склада - это...

- а) количество грузов, которые были переработаны на складе за определенный период времени
- б) максимальное количество грузов, которое может быть размещено для хранения на данном складе
- в) оптимальное количество грузов, которое может быть размещено для хранения на данном складе
- г) количество грузов, отправленных получателю за определенный период времени
- д) количество грузов, принятых на хранение за определенный период времени

27. Тестовый вопрос 27: Виды товарных складов в зависимости от выполняемых функций:

- а) открытые и закрытые склады
- б) специального и подсобного назначения
- в) основного производственного назначения и вспомогательные
- г) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, долгосрочного хранения и накопительные
- д) общепроизводственного и социального назначения

2. Выберите несколько правильных ответов:**28. Тестовый вопрос 28: К коммерческим процессам на складе относятся:**

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

29. Тестовый вопрос 29: К технологическим процессам на складе относится:

- а) приемка товаров, разгрузка транспортных средств, отправка товаров на хранение
- б) составление заявок и заказов
- в) изучение покупательского спроса
- г) подготовка и продажа товаров в магазине

30. Тестовый вопрос 30: Товарный склад выполняет следующие функции:

- а) получает товары от поставщика, подготавливает товары к продаже
- б) накапливает и хранит товарные запасы
- в) сортирует товары, комплекзует заказы, развозит в розничную сеть
- г) изучает спрос потребителей
- д) обслуживает покупателей

31. Тестовый вопрос 31: В основу рациональной организации складского технологического процесса положены следующие важнейшие принципы:

- а) планомерность и ритмичность
- б) рациональная организация товарного потока
- в) эффективное использование средств труда и полная сохранность свойств товаров
- г) механизация и автоматизация складских операций

32. Тестовый вопрос 32: Основные операционные зоны общетоварных складов:

- а) разгрузки транспортных средств, приемки товаров по количеству и качеству, хранения, фасовки, комплектования заказов, погрузки автомобильного транспорта
- б) погрузки автомобильного транспорта, фасовки, хранения, разгрузки транспортных средств
- в) экспедиция по приему товаров
- г) экспедиция по отправке товаров
- д) комплектовочная и сортировочная

33. Тестовый вопрос 33: Укажите помещения основного производственного назначения на складе

- а) помещения приемки

- б) зал товарных образцов
- в) экспедиции по приему и отпуску товаров
- г) помещения аппарата управления
- д) секции хранения
- е) бухгалтерия

34.Тестовый вопрос 34:Отпуск товаров включает следующие основные операции:

- а) оформление продажи (отпуска)
- б) отборку товаров с мест хранения
- в) подсортировку и подготовку товаров к продаже
- г) подготовку к отпуску
- д) отгрузку по назначению.

35.Тестовый вопрос 35: Способы хранения товаров:

- а) штабельное
- б) стеллажное
- в) навалом
- г) в подвешенном виде
- д) все выше перечисленные.

5. Установите численное значение:

36.Тестовый вопрос 36: Наиболее распространенным в складских зданиях является шаг колонны:

- а) 6 и 10 м;
- б) 10 и 12 м;
- в) 6 и 12 м;
- г) 6 и 18 м.

37.Тестовый вопрос 37:Емкость складов определяют в условных поддонах, а один поддон составляет ### м³.

- а) 1
- б) 2

38.Тестовый вопрос 38: Эксплуатационные расходы на складе, связанные с переработкой грузов, при себестоимости переработки 1 тонны груза в 500 руб. и годовом грузообороте в 2 тыс. тонн равны (млн. руб):

- а) 1
- б) 2,5
- в) 1,5 .

39.Тестовый вопрос 39: Уровень механизации складских работ при общем объеме работ на складе, равном 600 т, и объеме механизированных работ, равном 200 т, составляет:

- а) 35%
- б) 33%
- в) 30%
- г) 37%

Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.

1. Выберите правильный ответ:

1.Тестовый вопрос 1: Какой документ должен иметь представитель отправителя для участия в приемке продукции по количеству у получателя:

- а) копии сопроводительных документов;
- б) копии товарно-транспортных накладных;
- в) удостоверение на право участия в приемке продукции у получателя;
- г) копии сопроводительных документов, копии товарно-транспортных накладных

2.Тестовый вопрос 2: При приемке товаров при обнаружении недоброкачественных или некомплектных товаров следует

- а) приостановить приемку и составить односторонний акт
- б) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный, недоброкачественный
- в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика
- г) предъявить претензию поставщику за поставку ненадлежащей продукции

3. Тестовый вопрос 3: Выборочная проверка количества товаров с распространением ее результатов на всю партию допускается в случаях:

- а) предусмотрено: стандартами, техническими условиями, договором
- б) по инициативе материально-ответственного лица
- в) по указанию руководителя торгового предприятия
- г) по решению представителя поставщика

4. Тестовый вопрос 4: Каковы действия материально-ответственных лиц по дальнейшей приемке товара, если обнаружено несоответствие массы брутто отдельных мест массе, указанной в сопроводительных документах: {

- а) приемка товаров осуществляется в одностороннем порядке без приглашения каких-либо экспертов
- б) приемку прекратить, составить односторонний акт, товар оформить на ответственное хранение и пригласить поставщика на оформление коммерческого акта по недостатку товара
- в) приемку продолжить, предварительно создав независимую комиссию, о результатах приемки сообщить поставщику
- г) приемку прекратить, вызвать представителя из Торгинспекции или Бюро товарных экспертиз

5. Тестовый вопрос 5: Поставщик товара отказывается явиться на составление коммерческого акта на недостачу товаров. Перечислите последовательность действий материально-ответственных лиц (менеджеров) при сложившейся ситуации:

- а) товар возвращается поставщику
- б) акт составляется в одностороннем порядке покупателем
- в) акт составляется в составе комиссии, где имеются независимые представители из других предприятий и организаций
- г) акт составляется в составе независимой комиссии

6. Тестовый вопрос 6: Совокупность последовательно выполняемых операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения, подготовкой к отпуску и, отпуском товаров, называют:

- а) складской операцией
- б) технологический процесс складской переработки товаров
- в) технологический процесс приемки товаров по количеству и качеству

7. Тестовый вопрос 7: Под складской переработкой понимают

- а) операции по приему и проверке грузов, их размещению на складе для хранения, комплектации и отправке получателю
- б) объем продукции предприятия, произведенной за определенный период времени и отправленный на склад готовой продукции
- в) фактическое количество грузов, находящееся на складе в определенный момент времени
- г) количество грузов, отправленных получателю за определенный период времени
- д) количество сырья, переработанного в готовую продукцию на складе

8. Тестовый вопрос 8: Для выполнения основных технологических операций на складе (хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуски товаров) предназначаются помещения...

- а) основного производственного назначения
- б) вспомогательные
- в) подсобно-технические

9. Тестовый вопрос 9: Что понимается под понятием «логистический процесс на складе»?

- а) логистический процесс на складе — это совокупность внутри-складских логистических операций, связанных с грузопереработкой материального потока;

- б) логистический процесс на складе — это упорядоченная во времени последовательность логистических операций, интегрирующих функции снабжения запасами, переработки грузов и физического распределения заказа;
- в) логистический процесс на складе — это совокупность логистических операций, связанных с хранением (складированием), грузопереработкой и упаковкой материального потока;
- г) логистический процесс на складе — это совокупность всех складских логистических операций;
- д) логистический процесс на складе — это упорядоченная во времени последовательность логистических операций, направленная на преобразование материального потока на территории склада.

10. Тестовый вопрос 10: К основным операциям грузопереработки относятся:

- а) разгрузка-погрузка грузов;
- б) размещение на хранение;
- в) хранение товаров;
- г) верны ответы а, б;
- д) верны ответы а, б, в.

11. Тестовый вопрос 11: Отборка товаров с мест хранения одновременно для нескольких покупателей

- а) Комплексная
- а) Индивидуальная

12. Тестовый вопрос 12: Товары в транспортной таре, доставляемые в оптовое предприятие в контейнерах, принимаются по количеству мест или массе брутто

- а) в момент вскрытия контейнера
- б) в момент доставки контейнера
- в) не позже 24 часов с момента получения контейнера

13. Тестовый вопрос 13: Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) эффективное использование средств труда

14. Тестовый вопрос 14: Внутрискладской технологический процесс подразделяется на следующие основные части:

- а) разгрузка транспортных средств, приемка товаров по качеству, приемка товаров по количеству;
- б) разгрузка транспортных средств, размещение товаров на хранение;
- в) поступление (приемка) товаров, хранение товаров;
- а) поступление (приемка) товаров, хранение товаров и отпуск товаров со склада

15. Тестовый вопрос 15: Объектом управления торгово-технологическими процессами на складе является:

- а) ассортимент товаров
- б) технологические карты
- в) диспетчерская служба

2. Выберите несколько правильных ответов:

16. Тестовый вопрос 16: Отпуск товаров включает следующие основные операции:

- а) оформление продажи (отпуска)
- б) отборку товаров с мест хранения
- в) подсортировку и подготовку товаров к продаже
- г) подготовку к отпуску
- д) отгрузку по назначению.

17. Тестовый вопрос 17: Технологический процесс включает в себя операции по:

- а) поступлению товаров, подготовке их к продаже

- б) изучению спроса населения на товары
- в) доведению товаров до потребителей
- г) формированию ассортимента и рекламе товаров.

18.Тестовый вопрос 18: В чем отличие двух способов складирования: напольного и стеллажного?

- а) при напольном способе складирования грузовые пакеты или товарные упаковки укладываются друг на друга; при стеллажном способе складирования товары хранятся на полках;
- б) напольный способ складирования используется для хранения крупных и тяжелых партий однородного товара; а стеллажный — для небольших и легких упаковок товаров;
- в) напольный способ складирования используется на немеханизированных складах; а стеллажный — на механизированных складах;
- г) верны ответы а, б;
- д) верны ответы а, б, в.

19.Тестовый вопрос 19: Способы хранения товаров:

- а) штабельное
- б) стеллажное
- в) навалом
- г) в подвешенном виде
- д) все выше перечисленные.

20.Тестовый вопрос 20: Отпуск товаров включает следующие основные операции:

- а) оформление продажи (отпуска)
- б) отборку товаров с мест хранения
- в) подсортировку и подготовку товаров к продаже
- г) подготовку к отпуску
- д) отгрузку по назначению.

21.Тестовый вопрос 21: Способы штабельной укладки товаров?

- а) прямая укладка;
- б) в перекрестную клетку;
- в) в обратную клетку;
- г) навалом.

22.Тестовый вопрос 22: Управление торгово - технологическими процессами на складах включает управление ...

- а) товарными запасами
- б) ассортиментом товаров
- в) покупательскими потоками
- г) расстановкой оборудования

23.Тестовый вопрос 23: К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

24.Тестовый вопрос 24: Перечислите основные виды услуг, осуществляемые складом:

- а) доставка, маркировка, фасовка, упаковка;
- б) заключение договоров с транспортными агентствами, подготовка и доставка товаросопроводительных документов, информирование о кредитовании;
- в) экспедиторские услуги с осуществлением разгрузки, прием на временное хранение материальных ценностей, сортировка, сдача в аренду складских площадей;
- г) верны ответы а, в;
- д) все ответы верны

25.Тестовый вопрос 25: Технология выполнения складских операций зависит от:

- а) особенностей устройства склада и его размеров
- б) организации приемки по количеству и качеству
- в) распределения обязанностей между работниками склада
- г) вида транспортного средства, которым были доставлены товары на склад

26.Тестовый вопрос 26: Содержание и объем складского технологического процесса зависят от:

- а) вида склада
- б) организации приемки товаров по количеству и качеству
- в) физико-химических свойств товаров
- г) распределения обязанностей между работниками склада

3. Выберите числовое значение:

27.Тестовый вопрос 27: В какие сроки вызывается представитель иногороднего поставщика для составления акта на поставленную недоброкачественную продукцию?

- а) 10 дней
- б) 5 дней
- в) 3 дня
- г) 2 дня

28.Тестовый вопрос 28: В каком размере с поставщика взыскивается штраф за поставку недоброкачественных товаров?

- а) в размере 20 % от стоимости поставленных недоброкачественных товаров;
- б) в размере 5 % от стоимости поставленных недоброкачественных товаров;
- в) в размере 4 % от стоимости поставленных недоброкачественных товаров;
- г) в размере 1% от стоимости поставленных недоброкачественных товаров.

29.Тестовый вопрос 29: Штабеля с товарами должны размещаться на складах не ближе чем на ... м. от внешней стены

- а) 0,5
- б) 0,8
- в) 1.0

30.Тестовый вопрос 30: Срок для рассмотрения проекта договора

- а) 45 дней с момента получения проекта договора
- б) 15 дней с момента получения проекта договора
- в) 30 дней с момента получения проекта договора
- г) срок не ограничивается

31.Тестовый вопрос 31: В какие сроки продукция должна быть принята на складе по качеству при одногородней поставке:

- а) в день приемки
- б) не позднее 5 дней
- в) не позднее 10 дней
- г) не позднее 2-х недель

32.Тестовый вопрос 32: Составление акта о недостатках продукции, обнаруженных в процессе приемки по качеству, регламентируется следующими сроками:

- а) не позднее 2-х дней со дня поступления продукции
- б) не позднее 5-и дней со дня поступления продукции
- в) не позднее 1-го месяца со дня поступления продукции
- г) не позднее 4-х месяцев со дня поступления продукции

33.Тестовый вопрос 33: Приемка скоропортящихся товаров по качеству от иногородних поставщиков производится не позднее после поступления товаров на склад:

- а) 3 дней
- б) 48 часов
- в) 24 часов
- г) 10 дней

34.Тестовый вопрос 34: Сроки направления отправителю (поставщику) претензии, связанной с недостаточей продукции:

- а) в 3-дневный срок;
- б) в 10-дневный срок;
- в) в 15-дневный срок;
- г) в 20-дневный срок.

35.Тестовый вопрос 35: Сроки проведения приемки продукции по качеству на складе получателя при иногородней поставке, в том числе скоропортящейся:

- а) 5 дней и 12 часов;
- б) 10 дней и 12 часов;
- в) 20 дней и 24 часа;
- г) 30 дней и 48 часов.

36.Тестовый вопрос 36: В какой срок должно быть направлено уведомление о вызове представителя-изготовителя для участия в приемке товаров по качеству?

- а) не позднее 12 часов, а в отношении скоропортящейся продукции немедленно;
- б) не позднее 24 часов;
- в) не позднее 3 суток, а в отношении скоропортящейся продукции 4 часов;
- г) не позднее 24 часов, а в отношении скоропортящейся продукции немедленно.

37.Тестовый вопрос 37: В какой срок должен явиться представитель иногороднего отправителя для составления двухстороннего акта приемки товаров по качеству?

- а) не позднее суток после получения вызова, не считая времени на проезд;
- б) не позднее 3 дней после получения вызова, не считая времени на проезд;
- в) не позднее 5 дней после получения вызова, не считая времени на проезд;
- г) не позднее 10 дней после обнаружения недостатков предприятием-получателем.

38.Тестовый вопрос 38:Последовательность операций технологического процесса в подсортировочно-распределительных складах:

- а) приемка товаров от поставщиков по количеству и качеству
- б) хранение поступивших товаров при требуемых условиях
- в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью
- г) подготовка товаров к отпуску путем подсортировки, упаковки
- д) отправка заказанных товаров в розничную сеть
- е) изучение спроса на товары оптовыми покупателями

Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент  _____ Н.И. Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых
предприятий»**

Раздел 2. «Розничная торговля»

**Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы
размещения**

Выберите правильный ответ:

- 1. Тестовый вопрос 1: Розничная торговля отличается от оптовой:**
 - а) размером продаваемых партий товаров;
 - б) характером дальнейшего использования товаров;
 - в) формами расчета за товар (наличный, безналичный расчет)
- 2. Тестовый вопрос 2: Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей:**
 - а) к торговым;
 - б) к административно-бытовым;
 - в) к подсобным;
 - г) к техническим.
- 3. Тестовый вопрос 3: Укажите правильный перечень типов торговых предприятий**
 - а) стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть.
 - б) гипермаркет, супермаркет, гастроном.
 - в) отдельно стоящие, встроенные, встроенно-пристроенные.
 - г) универсальные, специализированные, неспециализированные
- 4. Тестовый вопрос 4: Деятельность по организации розничной торговли называют (выберите ответ):**
 - а) торговлей;
 - б) покупкой;
 - в) ритейлингом;
 - г) технологическим процессом.
- 5. Тестовый вопрос 5: Задачей розничного торгового предприятия в новых условиях хозяйствования является (выберите ответ):**
 - а) определение ассортиментной политики;
 - б) дробление партий товаров для отдельных покупателей;
 - в) перепродажи товаров оптовым торговцам;
 - г) расположение торгового предприятия в пределах конкретной территории.
- 6. Тестовый вопрос 6: Какие магазины не относятся к розничной торговле?**
 - а) торговые автоматы;
 - б) магазины, торгующие по каталогам;
 - в) универсамы;
 - г) товарная биржа
- 7. Тестовый вопрос 7: Какие товары реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах?**
 - а) непродовольственные.
 - б) продовольственные.
 - в) новые.

г) поношенные.

8.Тестовый вопрос 8: Укажите признаки, характеризующие форматы торговых предприятий.

- а) общая площадь магазина, торговая площадь, предоставляемый сервис.
- б) общая площадь, ассортимент товаров, дополнительные услуги.
- в) торговая площадь, ассортимент товаров, метод продажи товаров.
- г) торговая площадь, ассортимент, дополнительные услуги.

9.Тестовый вопрос 9: К типам магазинов не относятся:

- а) фирменные магазины;
- б) продажа через автоматы;
- в) специализированные магазины;
- г) оптовые/складские клубы.

10.Тестовый вопрос 10: Строение без торгового зала и помещения для хранения, рассчитанное на одно рабочее место продавца называют

- а) павильон
- б) киоск
- в) палатка

11.Тестовый вопрос 11: Торговый комплекс - это

- а) реализующие универсальный ассортимент товаров и оказывающий широкий набор услуг
- б) многофункциональное торговое предприятие интегрированное в производстве финансовую и внешне экономическую сферу
- в) реализует одну группу товаров
- г) специально оборудованное стационарное здание или его части предназначенная для продажи товаров

12.Тестовый вопрос 12: Легко возводимая конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, на площади которой размещен товарный запас на один день торговли - это

- а) палатка
- б) павильон
- в) киоск
- г) магазин-склад

13.Тестовый вопрос 13: Магазины, торгующие товарами одной группы, называются:

- а) узкоспециализированными
- б) специализированными
- в) продовольственными и непродовольственными

14.Тестовый вопрос 14: Палатки относят к торговой сети:

- а) нестационарной
- б) передвижной
- в) стационарной
- г) посылочной

15.Тестовый вопрос 15: Уровень специализации розничной торговой сети определяется:

- а) как отношение количества специализированных магазинов к общему количеству магазинов
- б) как отношение товарооборота специализированных магазинов к общему товарообороту
- в) как отношение торговой площади специализированных магазинов и секций к общей торговой площади
- г) с помощью всех вышеперечисленных методов

16.Тестовый вопрос 16: По степени специализации розничные торговые предприятия подразделяются на:

- а) узкоспециализированные, специализированные, комбинированные, универсальные
- б) гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры, универсамы
- в) продовольственные и непродовольственные

г) основные и дополнительные

17.Тестовый вопрос 17: Принципы размещения розничной торговой сети:

- а) ступенчатое, концентрическое, централизованное, групповое
- б) рассредоточенное, ступенчатое, концентрическое, децентрализованное
- в) кооперированное, функциональное, ступенчатое, концентрическое
- г) равномерное, рассредоточенное, ступенчатое, групповое

18.Тестовый вопрос 18: Комбинированный магазин – это

- а) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных своему потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);
- б) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
- в) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).

19.Тестовый вопрос 19: Магазин - дискаунт - это...

- а) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);
- б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.).
- в) магазины, торгующие товарами низкого качества

20.Тестовый вопрос 20: Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м?

- а) гипермаркет
- б) универсам
- в) мини — маркет
- г) универмаг

21.Тестовый вопрос 21: Назовите виды розничной торговой сети.

- а) государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
- б) стационарная, передвижная, посылочная.
- в) государственная, частная.
- г) магазинная, посылочная

22.Тестовый вопрос 22: Торговую сеть относят к мелкорозничной, если

- а) её доходы невелики;
- б) она включает специализированные и узкоспециализированные магазины;
- в) она состоит из палаток и киосков

2. Выберите несколько правильных ответов:

23.Тестовый вопрос 23: Предприятия, относящиеся к стационарной розничной торговой сети:

- а) магазины;
- б) палатки
- в) киоски;
- г) павильоны.

24.Тестовый вопрос 24: Форматы розничных торговых предприятий:

- а) гипермаркеты, супермаркеты, суперсторы
- б) продовольственные и непродовольственные
- в) универсамы, универмаги, гастрономы, супереты
- г) минимаркеты, специализированные магазины, дискаунтеры, супермаркеты, гипермаркеты

25.Тестовый вопрос 25: К типам магазинов не относятся:

- а) фирменные магазины;
- б) продажа через автоматы;
- в) специализированные магазины;

г) оптовые/складские клубы.

26. Тестовый вопрос 26: Торговая сеть – это:

- а) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия;
- б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
- в) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;
- г) совокупность элементов торгово-технологического процесса.

27. Тестовый вопрос 27: Дайте характеристику фирменному магазину:

- а) реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей;
- б) реализует популярные бренды нескольких фирм;
- в) реализует бренд одного отечественного изготовителя;
- г) реализует бренд одного иностранного изготовителя.

28. Тестовый вопрос 28: Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике»:

- а) товары повседневного спроса;
- б) товары импульсного спроса;
- в) товары, спрос на которые надо активизировать;
- г) недорогие товары.

29. Тестовый вопрос 29: Функции предприятий розничной торговли:

- а) кредитование товаропроизводителей;
- б) определение спроса и предложение на конкретные виды товаров;
- в) формирование рационального ассортимента товаров;
- г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей

30. Тестовый вопрос 30: Виды торговой сети:

- а) оптовая
- б) почасовая
- в) розничная
- г) передвижная
- д) стационарная

31. Тестовый вопрос 31: Что не относится к розничной торговле?

- а) торговые автоматы;
- б) выставки-ярмарки;
- в) универсамы;
- г) товарная биржа
- д) магазины, торгующие по каталогам

Вставьте пропущенное слово:

32. Тестовый вопрос 32:

Строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится рабочий запас – это.....

33. Тестовый вопрос 33:

Магазины, торгующие узким ассортиментом (одной группой) непродовольственных товаров, это.....магазин

34. Тестовый вопрос 34:

Магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.), это

1. Поставьте в соответствие:

35. Тестовый вопрос 35: Соответствие между видами предприятий розничной торговли и их сущностью

1. Дискаунтер =

2. Бентам =
3. Дистрибьюторский центр =
4. Ритейлер =
5. Магазины, реализующие одну группу товаров =
 - а) розничный торговец
 - б) специализированный магазин
 - в) магазин, торгующий методом самообслуживания по минимальным ценам
 - г) оптовый посредник между ритейлерами и производителями
 - д) магазин, максимально приближенный к жителям района и эффективно использующий торговую площадь
 - г) строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товаров

36. Тестовый вопрос 36: Поставьте в соответствие объектам их определения:

1. Павильон =
2. Палатка =
3. Киоск =
4. Ларек =
 - а) строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, на площади которых хранится товарный запас
 - б) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров
 - в) устаревшее понятие

37. Тестовый вопрос 37: Поставьте в соответствие объектам их определения.

1. Специализированные магазины — =
2. Узкоспециализированные магазины — =
3. Неспециализированные магазины — =
4. Универсальные магазины — =
 - а) комиссионный магазин, «Дом торговли»
 - б) «Одежда», «Обувь».
 - в) магазин-склад, гастроном.
 - г) «Галстуки», «Шляпы», «Обои».

38. Тестовый вопрос 38: Поставьте соответствие между видами предприятий и их характеристикой:

1. Магазин-склад =
2. Киоск =
3. Автомагазин =
4. Павильон =
 - а) строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, на площади которых хранится товарный запас.
 - б) универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров с продажей методом самообслуживания мелких партий субъектам хозяйствования
 - в) строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товаров
 - г) специально оборудованные транспортные средства с универсальным или специализированным ассортиментом товаров

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

1. Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: Размещение товаров – это

- а) система расположения на площади торгового зала
- б) расположение кладка и показ товаров на торговом оборудовании
- в) определенное количество «фэйсингов» товара
- г) система их расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании

2. Тестовый вопрос 2: Какой способ расстановки оборудования наиболее целесообразен в магазине «мини-маркет»?

- а) свободная планировка
- б) экспозиционная планировка
- в) продольная решетка
- г) смешанная решетка

3. Тестовый вопрос 3: Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?

- а) линейная
- б) комбинированная
- в) боковая
- г) островная

4. Тестовый вопрос 4: Островная планировка — это...

- а) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются параллельно входящему в зал покупательскому потоку;
- б) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку.
- в) применяется, как правило, при обслуживании через прилавки; представляет собой размещение товаров и оборудования вокруг рабочих мест продавцов;
- г) представляет собой расстановку оборудования в виде обособленных отделов и секций.

5. Тестовый вопрос 5: Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей:

- а) к торговым;
- б) к административно-бытовым;
- в) к подсобным;
- г) к техническим.

6. Тестовый вопрос 6: Помещение для хранения тары и контейнеров, экспедиции по доставке товаров на дом, мастерские по ремонту оборудования и инвентаря относятся к:

- а) техническим;
- б) подсобным;
- в) административно-бытовым;
- г) помещения для приемки, хранения и подготовки к продаже.

7. Тестовый вопрос 7: Какая планировка торгового зала разбита на изолированные отделы

- а) линейная
- б) смешанная
- в) островная
- г) боксовая

8. Тестовый вопрос 8: Площадь торгового зала, занятая торговым оборудованием

- а) экспозиционной
- б) демонстрационной
- в) установочной

9. Тестовый вопрос 9: Площадь оборудования, предназначенным для выкладки, товаров, называют

- а) экспозиционной
- б) демонстрационной
- в) установочной

10. Тестовый вопрос 10: Отношение площади выкладки товаров к площади торгового зала это:

- а) уровень выкладки товаров;
- б) коэффициент установочной площади;
- в) коэффициент использования площади торгового зала под выкладку.
- г) коэффициент экспозиционной площади

11. Тестовый вопрос 11: Здания, которые используют для размещения магазина, классифицируют по нескольким признакам:

- а) капитальности сооружения, размещению, особенностям объемно-планировочного решения, материалу стен и конструктивных элементов
- б) по приоритетным направлениям деятельности
- в) степени эффективности производства
- г) региональной принадлежности
- д) материалу стен и конструктивных элементов, капитальности сооружения

12. Тестовый вопрос 12: Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.

- а) комбинированная;
- б) продольная;
- в) поперечная.
- г) боксовая

13. Тестовый вопрос 13: Тип магазина по особенностям объемно-планировочного решения?

- а) отдельно-стоящее;
- б) встроено-пристроенное;
- в) торговый центр.

14. Тестовый вопрос 14: К какой группе помещений магазина относится электрощитовая?

- а) технических
- б) подсобных
- в) административно-бытовых
- г) вспомогательных

15. Тестовый вопрос 15: Какая планировка торгового зала разбита на изолированные отделы

- а) линейная
- б) смешанная
- в) островная
- г) боксовая

16. Тестовый вопрос 16: Площадь торгового зала, занятая торговым оборудованием

- а) экспозиционной
- б) демонстрационной
- в) установочной

17. Тестовый вопрос 17: Площадь оборудованием, предназначенным для выкладки, товаров, называют

- а) экспозиционной
- б) демонстрационной
- в) установочной

18. Тестовый вопрос 18: Отношение площади выкладки товаров к площади торгового зала это:

- а) уровень выкладки товаров;
- б) коэффициент установочной площади;
- в) коэффициент использования площади торгового зала под выкладку.
- г) коэффициент экспозиционной площади

2. Выберите несколько правильных ответов

19. Тестовый вопрос 19: В зависимости от особенностей объемно-планировочного решения торговые здания могут быть:

- а) капитальные;
- б) встроенные;
- в) отдельно стоящие;
- г) облегченные;

д) пристроенные.

20. Тестовый вопрос 20: Помещения, входящие в состав магазина:

- а) торговый зал;
- б) художественная мастерская;
- в) разгрузочная;
- г) помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже;
- д) подсобные помещения;
- е) административно-бытовые помещения;

21. Тестовый вопрос 21: Виды планировок торгового зала магазина:

- а) продольная, поперечная;
- б) линейная;
- в) боксовая;
- г) комбинированная, боксовая, смешенная.
- д) выставочная;
- е) свободная планировка

22. Тестовый вопрос 22: Торговые здания и сооружения должны отвечать требованиям:

- а) архитектурно-строительным;
- б) нормативным;
- в) технологическим;
- г) экономическим;
- д) профессиональным;
- е) санитарно-техническим.

23. Тестовый вопрос 23: В группу административно-бытовых помещений входят:

- а) главная касса;
- б) моечные;
- в) помещения аппарата управления;
- г) мастерские для мелкого ремонта оборудования и инвентаря;
- д) помещения для приема пищи.

24. Тестовый вопрос 24: Торговое оборудование подразделяют по следующим признакам (выберите ответы):

- а) по товарному профилю;
- б) по месту использования;
- в) по размеру торговых площадей;
- г) по товарно-отраслевому признаку.

25. Тестовый вопрос 25: Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?

- а) линейная
- б) комбинированная (смешанная)
- в) боксовая
- г) островная

26. Тестовый вопрос 26: По материалу стен и конструктивным элементам торговые здания делятся на:

- а) каменные,
- б) стеклянные.
- в) кирпичные,
- г) блочные,
- д) крупнопанельные,
- е) капитальные

27. Тестовый вопрос 27: К подсобным помещениям в магазине относят:

- а) рекламно-декорационные мастерские;
- б) пункт приема посуды от населения;
- в) экспедиции по доставке товаров на дом;
- г) котельная;
- д) помещения для хранения упаковочных материалов, инвентаря;

е) камера кондиционирования воздуха.

28. Тестовый вопрос 28: Помещения магазина, относящиеся к техническим:

- а) фасовочные
- б) приемочные
- в) вентиляционные камеры
- г) торговый зал
- д) машинные отделения лифтов и холодильных установок
- е) электрощитовая.

29. Тестовый вопрос 29: Торговый зал магазина включает площади:

- а) установочную
- б) контрольно-кассовых узлов и кассовых кабин
- в) рабочих мест обслуживающего персонала
- г) проходов для покупателей
- д) экспозиционную
- е) для подготовки товаров к продаже

30. Тестовый вопрос 30: К какой группе помещений магазина относят помещения для хранения товаров?

- а) подсобных
- б) складских
- в) административно-бытовых
- г) вспомогательных
- д) дополнительных

31. Тестовый вопрос 31: Выберите наиболее эффективную планировку при самообслуживании

- а) выставочная
- б) линейная
- в) смешанная
- г) боксовая

32. Тестовый вопрос 32: К какой группе помещений магазина относят комнату отдыха?

- а) торговые
- б) административно-бытовые
- в) технические
- г) вспомогательные

33. Тестовый вопрос 33: Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.

- а) комбинированная;
- б) продольная;
- в) поперечная.
- г) боксовая

3. Поставьте в соответствие:

34. Тестовый вопрос 34: Соответствие между группами помещений и их видами.

1. Торговые помещения =
2. Помещения для приёмки, хранения и подготовки товаров к продаже =
3. Административно-бытовые помещения =
4. Технические помещения =
 - а) кабинет директора, гл. касса, душевые
 - б) кладовые, фасовочные, приёмочные
 - в) холодильное отделение, машинное отделение
 - г) торговый зал, демонстрационный зал, кафетерий, стол заказов

35. Тестовый вопрос 35: Приведите в соответствие требования к торговым зданиям и их характеристикам:

1. Технологические =
2. Архитектурно-строительные =

3. Экономические =

4. Санитарно-технические =

а) предусматриваются прочность конструкции здания, использование при строительстве готовых элементов заводского изготовления, соответствие архитектуры здания композиции уже имеющейся застройки, наличие удобных подъездных путей к магазину и тротуаров для пешеходов;

б) определяют устройство систем теплоснабжения, отопления, вентиляции, водоснабжения, канализации, освещения, что положительно сказывается на работе персонала, способствует повышению качества обслуживания покупателей.

в) предполагают такое устройство здания, при котором обеспечивается рациональная организация торгово-технологического процесса, предусматривающая возможность комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ, применение прогрессивных методов продажи товаров;

г) должно быть обеспечено снижение затрат на строительство и эксплуатацию здания. Этому способствует уменьшение расхода основных строительных материалов на единицу торговой площади или объема здания, применение унифицированных деталей;

Вставьте пропущенное слово:

36. Тестовый вопрос 36:

Помещение магазина для хранения тары относится к группепомещений.

37. Тестовый вопрос 37:

Помещение магазина для хранения тары относится к группепомещений =

38. Тестовый вопрос 38:

.- это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.

39. Тестовый вопрос 39:

Торговое помещение магазина включает и помещения для оказания услуг.

40. Тестовый вопрос 40: Выберите нормативный коэффициент экспозиционной площади магазина при рациональной планировке торгового зала:

а) 0,27-0,3

б) 0,22-0,32

в) 0,8-0,85

г) =0,7-0,75

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

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: Какие организации приглашаются для составления коммерческого акта о не подлежащем качестве товара, если поставщик отказывается явиться на составление акта?

а) акт составляется в одностороннем порядке

б) представитель из Торгинспекции

в) представитель незаинтересованной организации

г) представитель из бюро товарных экспертиз или экспертом из торгово-промышленной палаты

2. Тестовый вопрос 2: Мерчандайзинг – это:

а) выход торговца на отечественный или зарубежный рынок;

б) выгодное представление товарного предложения с точки зрения выкладки и размещения;

в) производство новых торговых марок и их рекламная поддержка;

3. Тестовый вопрос 3: На нижних полках без ущерба для продаж можно располагать товары:

а) с коротким сроком реализации, потому что температура там ниже.

- б) не престижных марок и в некрасивых упаковках.
- в) осознанного постоянного спроса
- г) товары одного производителя

4. Тестовый вопрос 4: Подлежат ли обмену товары надлежащего качества?

- а) да, по усмотрению покупателя.
- б) да, в соответствии с действующим законодательством, отдельные позиции непродовольственных товаров.
- г) да, в соответствии с действующим законодательством, все товары.
- д) всегда

5. Тестовый вопрос 5: При обнаружении недоброкачественных товаров или некомплектных следует

- а) приостановить приемку и составить односторонний акт
- б) вернуть товар поставщику
- в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика
- г) вызвать представителя общественности

6. Тестовый вопрос 6: Какой документ оформляется в случае расхождений при приемке товаров от железной дороги?

- а) коммерческий акт
- б) акт экспертизы
- в) акт об установлении расхождений по количеству (качеству)

7. Тестовый вопрос 7: К какой группе услуг розничной торговли относят организацию питания покупателей?

- а) услуга продажи
- б) услуги по оказанию помощи потребителю при продаже товаров и их использовании
- в) услуги по созданию удобств покупателю
- г) информационно-консультационные

8. Тестовый вопрос 8: Завершающая стадия торгово-технологического процесса в магазине – это:

- а) продажа товаров;
- б) хранение;
- в) выкладка товара;
- г) подготовка товаров к продаже

9. Тестовый вопрос 9: Укажите отличительные признаки мола:

- а) большой торговый центр.
- б) большой торговый комплекс.
- в) супер универсальный магазин.
- г) большое торговое объединение.

10. Тестовый вопрос 10: Размещение товаров – это:

- а) система их расположения на площади торгового зала;
- б) расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании;
- в) определение количества «фейсингов» товара;
- г) система расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании

11. Тестовый вопрос 11: Какой метод продажи применяют в гастрономе?

- а) самообслуживание;
- б) через прилавок;
- в) по образцам.

12. Тестовый вопрос 12: Взаимозаменяющие товары целесообразнее разместить:

- а) на месте основных товаров
- б) рядом с основным товаром
- в) в другом месте

13. Тестовый вопрос 13: Какие основные способы выкладки товаров существуют?

- а) вертикальная, горизонтальная;
- б) вертикальная, комбинированная;
- в) комбинированная, горизонтальная.

14. Тестовый вопрос 14: По законодательству РФ, продавец обязан хранить непродовольственный товар до его оплаты:

- а) столько, сколько просит покупатель;
- б) не более одних суток;
- в) не более одного часа;
- г) не более одного часа, по решению администрации магазина – до двух часов

15. Тестовый вопрос 15: Назовите методы продажи товаров:

- а) магазинные, немагазинные;
- б) по заказам,
- в) самообслуживание, через прилавок, по образцам;
- г) основные и дополнительные.

15. Тестовый вопрос 15: Какие бывают методы продажи товаров?

- а) магазинные, немагазинные
- б) по заказам, «кэш энд керри»
- в) самообслуживание, через прилавок, по образцам
- г) основные и дополнительные

2. Выберите несколько правильных ответов

16. Тестовый вопрос 16: Внемагазинные формы торговли для покупателей, проживающих вдали от крупных центров

- а) торговля через автоматы
- б) торговля через Интернет
- в) торговля по методу самообслуживания
- г) торговля через прилавок
- д) торговля по каталогу через телевидение
- е) торговля товарами по почте «директ-мейл»;

17. Тестовый вопрос 17: Услуга розничной торговли включает:

- а) реализацию товаров.
- б) оказание помощи покупателю в совершении покупок, при ее использовании, показ, как работать.
- в) информационно-консультационные услуги.
- г) создание удобств покупателям.
- д) все ответы верны

18. Тестовый вопрос 18: Основными торговыми функциями магазинов являются

- а) хранение товаров
- б) изучение покупательского спроса
- в) продажа товаров
- г) формирование ассортимента
- д) выпуск каталогов
- е) учет всех покупателей

19. Тестовый вопрос 19: Магазинные формы продажи товаров:

- а) самообслуживание.
- б) продажа товаров по предварительным заказам.
- в) индивидуальное (салонное) обслуживание.
- г) продажа с открытой выкладкой.
- д) продажа товаров по образцам.
- е) продажа по телефону.

20. Тестовый вопрос 20: Магазинные формы продажи товаров:

- а) с открытой выкладкой
- б) личные продажи.
- в) прямая торговля по каталогам.
- г) телевизионная торговля.
- д) интерактивная электронная торговля
- е) самообслуживание.

21. Тестовый вопрос 21: Технологический процесс включает в себя операции по...:

- а) поступлению товаров, подготовке их к продаже
- б) изучению спроса населения на товары
- в) доведению товаров до потребителей
- г) формированию ассортимента и рекламе товаров.

22. Тестовый вопрос 22: При обнаружении при приемке товаров недостачи количества транспортных единиц следует:

- а) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный
- б) предъявить претензию поставщику за недопоставку
- в) приостановить приемку и составить односторонний акт
- г) принять товар на ответственное хранение до приезда представителя поставщика.

23. Тестовый вопрос 23: Основные технологические функции магазинов связаны с выполнением следующих технологических операций:

- а) хранение товаров;
- б) изучение покупательского спроса;
- в) производственная доработка товаров;
- г) реклама товаров и услуг

24. Тестовый вопрос 24: Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию:

- а) продажа товаров
- б) доставка товара потребителю;
- в) подготовка товара к продаже;
- г) распаковку и расконсервацию.
- д) установка и монтаж;
- е) наладка и регулирование;

25. Тестовый вопрос 25: Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

- а) разработка каталогов и прейскурантов;
- б) доставка товара к месту продажи;
- в) распаковка и расконсервация;
- г) подготовка товара к продаже;
- д) заключение договора;
- е) подготовка спецификации.

26. Тестовый вопрос 26: Традиционная форма обслуживания покупателей в магазинах:

- а) обслуживание в салонах-магазинах
- б) обслуживание в магазинах-складах
- в) индивидуальное обслуживание покупателя через прилавок
- г) обслуживание покупателей при продаже товаров через прилавок
- д) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания

27. Тестовый вопрос 27: Какие формы обслуживания относят к внемагазинным?

- а) продажу через киоски
- б) магазин на диване
- в) самообслуживание
- г) через прилавок
- д) посылочная

28. Тестовый вопрос 28: Поставьте в соответствие объектам их определения:

1. Самообслуживание =

2. Открытая выкладка =

3. Традиционный метод продажи =

4. Торговля по образцам =

- а) покупатель знакомится в торговом зале с образцом или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю

- б) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в магазине единый расчетный узел
- в) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел.
- г) продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей.

29. Тестовый вопрос 29: Укажите срок приемки скоропортящихся товаров:

- а) 3 дней
- б) 48 часов
- в) 24 часа
- г) 10 дней

30. Тестовый вопрос 30: Укажите срок приемки товаров по качеству при однородной поставке:

- а) 3 дня
- б) 48 часов
- в) 10 дней

31. Тестовый вопрос 31: В какой срок осуществляется приемка товаров по качеству при иногородней поставке:

- а) в течение 10 дней
- б) в течение 20 дней
- в) сразу при выгрузке

32. Тестовый вопрос 32: Представитель иногороднего поставщика должен явиться к покупателю для составления акта на недоброкачественную продукцию не позднее:

- а) 3 дней
- б) 10 дней
- в) 5 дней
- г) 3 дней, не считая времени на дорогу


Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Деловая (ролевая) игра
по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики

Деловая игра «Коммерческая тайна»

1.Тема (проблема) Составить примерный образец обязательства о неразглашении коммерческой тайны при приеме на работу в коммерческую фирму «Веста» гражданина Иванова П.А.

2.Концепция игры: Для составления письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны фирмы рекомендуется использовать литературные источники
Исходная информация: существуют два конкурирующих предприятия А и Б, предприятие А владеет уникальной информацией (формулой, разработкой, полезной моделью или другим изобретением), позволяющим существенно увеличить доходы.

3.Роли:

1. Группа студентов делится на две подгруппы (А и Б).
2. Каждая подгруппа выбирает организационно-правовую форму (ООО, АО и пр.) и обосновывает свой выбор.
3. Подгруппы формулируют миссию, цели в долгосрочной и краткосрочной перспективе, определяют основные задачи своего предприятия.
4. Предприятие А определяет перечень информации, составляющей коммерческую тайну, круг лиц, имеющих к ней доступ, а также разрабатывают комплекс мер по ее защите.
5. Предприятие Б разрабатывает возможные варианты получения секретных сведений конкурента.

4.Ожидаемый (е) результат(ы)

Подгруппы озвучивают свои идеи, и в результате обсуждения делается вывод:

- а) предприятие А предусмотрело не все возможные угрозы безопасности коммерческой тайны и конкурентам удалось завладеть уникальной информацией;
- б) предприятие Б не предложило такого способа добычи секретной информации, который не был бы предусмотрен предприятием А

Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли

Деловая игра «Организации торговли на оптовых ярмарках»

1.Тема (проблема) Ярмарочная торговля представляет собой кратковременную и периодически повторяющуюся реализацию товаров с последующим совершением актов купли-продажи на основе осмотра и подбора образцов товаров народного потребления.

На основе самостоятельного изучения и анализа торгово-хозяйственной ситуации студенты должны принять решение о необходимости закупок обувных, швейных, текстильных, трикотажных товаров на оптовой ярмарке.

2.Концепция игры

!-й этап. Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-хозяйственной ситуации. На данном этапе

преподаватель-руководитель игрового процесса разъясняет студентам их цель и задачи в процессе деловой игры.

2-й этап. Для проверки и углубления знаний студентов по теоретическим вопросам организации ярмарочной торговли, которые получены ими на основе усвоения лекционного материала по теме, а также самостоятельного посещения ярмарок и выставок и анализа их работы, можно предусмотреть постановку контрольных вопросов.

Концепция игры заключается в решении торгово-хозяйственной ситуации по организации оптовых закупок товаров на ярмарке и формировании у студентов практических умений по оформлению необходимой документации на всех этапах коммерческих отношений при оптовых закупках товаров на ярмарках.

3. Роли: Создаются игровые группы студентов:

Первая группа студентов играет роль производственных предприятий (текстильной, кожевенно-обувной, швейной, трикотажной отраслей промышленности), которые в последующем будут поставщиками товаров;

Вторая группа студентов выполняет роль оптовых торговых предприятий-посредников;

Третья группа выступает в роли ярмарочного комитета (выполняют организационную работу по подготовке и проведению ярмарки);

Четвёртая группа студентов имитирует экспертную комиссию (назначается в том случае, если во время функционирования ярмарки проводятся конкурсы, например, конкурс «Лучший отечественный товар, представленный на ярмарке».

В конкурсе оцениваются не отдельные виды товаров, а вся ассортиментная группа, выпускаемая предприятием, конкурентоспособность по потребительским свойствам и цене, стабильность производства и уровень маркетинга.)

Участники деловой игры на всех этапах игрового процесса выполняют определенные функции.

4. Ожидаемый(е) результат(ы) - проверка и углубление знаний студентов по теоретическим вопросам организации ярмарочной торговли, которые получены ими на основе усвоения лекционного материала по теме, а также самостоятельного посещения ярмарок и выставок и анализа их работы.

Семестр 6 Раздел Розничная торговля

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Деловая игра по теме: «Изучение устройства и технологической планировки магазинов»

1.Тема (проблема)

В ходе практического занятия студенты должны выполнить следующее:

1. Изучить нормативно-правовую и нормативно-техническую базу, регламентирующую требования к устройству и проектированию магазинов.
2. Ознакомиться с вариантами общих планировок торговых предприятий, расположением основных помещений.
3. Используя ситуационные задачи, на практических примерах закрепить теоретические знания в области рационального построения розничных магазинов (планировка, устройство, расчет торговой и неторговой площади, размещение товаров в торговом зале и др.).

2.Концепция игры

Практическое задание № 1

Анализ размещения предприятий торговли в районах г. Краснодара.

Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома)

Провести анализ по плану:

- 1.Общее количество магазинов - продовольственных; непродовольственных.

Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу.

Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать

причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

1. Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?
2. Почему предпочитаете эти магазины?
3. Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Практическое задание № 2

Для выполнения задания необходимо предварительное изучение торговой сети центральной части города Краснодара.

Анализ размещения торговой сети в центральной части г. Краснодара

Начертить план - схему расположения торговых предприятий.

Провести анализ по плану:

1. Количество магазинов – общее – продовольственных; непродовольственных

Определить:

1. Тип магазина;
2. Ассортимент;
3. Методы обслуживания;
4. Площадь торгового зала;
5. Наличие дополнительных услуг;
6. Уровень цен.

4. Ожидаемый (е) результат(ы) Сделать выводы.


Критерии оценки:

оценка **«отлично»** (5 баллов) ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач, продемонстрировавшему компетентность в вопросах использования методов исследовательской деятельности, в полном объеме, на высоком качественном уровне.

оценки **«хорошо»** (4 балла) заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач; испытывающий некоторые затруднения в раскрытии задания; предоставил решение в полном объеме, выполненное на хорошем качественном уровне;

оценки **«удовлетворительно»** (3 баллов) заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, познавательного, исследовательского интереса в решении поставленных задач; испытывающий затруднения в работе;

оценки **«неудовлетворительно»** (2 балла) заслуживает студент, не выполнивший программу задания.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Кейс

по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

Раздел I Оптовая торговля

Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики

Кейс-задание

Работа в малых группа (4-5 человек). Каждой группе выдается кейс-задание, с которым студенты работают в течение двух часов в отдельных аудиториях.

Кейс-задание включает ситуацию, когда руководитель предприятия направляет в командировку группу сотрудников для заключения договора поставки с потенциальным покупателем. Для успешного проведения переговоров с потенциальным покупателем студентам необходимо подготовить полный пакет документов и рекламные материалы.

Задание:

Студентам необходимо:

1. Разработать проект договора поставки;
2. Разработать спецификацию к договору поставки;
3. Разработать протокол разногласий;
4. Составить оферту
5. Разработать визитки, буклеты, рекламные листки, каталоги (по выбору).
6. Провести переговоры по плану, соблюдая логику продаж: блок уточнения информации; торговая презентация; совершение сделки.
7. Ответить на вопрос: «Назовите шесть причин, почему потенциальному покупателю следует заключить договор именно с Вашим предприятием?»

Исходная информация о предприятиях (поставщике и покупателе) представлены в кейс-задании (пакет экзаменатора), показатели и критерии оценивания представлены в оценочном листе

Текст задания

Пензенская кондитерская фабрика входит в состав крупнейшей кондитерской компании России — Холдинга «Объединенные кондитеры». Среди компаний Холдинга такие крупные именитые московские предприятия, как ОАО «Рот Фронт», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Кондитерский концерн «Бабаевский».

Глядя на огромное предприятие, оснащенное самым современным оборудованием, трудно поверить, что все начиналось с небольшой кондитерской мастерской, где трудились всего десять человек, и объемы производства составляли не более 90 кг карамельной массы и 60 кг пряников в день. Такой Пензенская кондитерская фабрика была 80 лет назад. Несмотря на свой солидный возраст ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» сегодня — это динамично развивающаяся компания, которая упорно следует поставленной цели, выраженной в миссии предприятия: «Мы выпускаем продукцию, которая помогает делать жизнь приятней». Поэтому ассортиментный портфель компании оптимален с точки зрения выпускаемых групп кондитерских изделий, обновления ассортимента, качества продукции, цены.

Фабрика производит продукцию практически в каждом сегменте рынка кондитерских изделий, а это более 130 наименований:

- конфеты, ирис, драже, карамель,
- зефир, восточные сладости,
- вафли, пряники, печенье, вафельные торты.

На протяжении многих лет ПКФ выпускает кондитерские изделия, которые узнаваемы и любимы с самого детства: “Мишка косолапый”, “Трюфели”, “Красная Шапочка”, “Ромашка”, “Ласточка”, “Буревестник”, “Птичье молоко”.

Структура предприятия сформирована таким образом, чтобы оперативно отслеживать существующую ситуацию на рынке кондитерских изделий. Проводятся статистические и полевые маркетинговые исследования, затем они обрабатываются и анализируются. На основе полученных результатов идет постоянное обновление ассортимента. Параллельно разрабатываются и внедряются в производство новые, востребованные покупателем виды кондитерских изделий.

Предприятие сделало ставку на продукцию класса mass-market, доступную большинству покупателей с разными доходами. На современной немецкой линии на ПКФ производятся вафли, вафельные торты и вафельные батончики под брендом “Обожайка”. Эта продукция пользуется широкой популярностью, и спрос на нее постоянно растет.

Именно эти условия продиктовали необходимость покупки новой австрийской линии с отличительными опциями, позволяющими выпускать высоко конкурентную продукцию. На региональных рынках стал расти сегмент мучнистых изделий, и вафли “Обожайка” пришлось весьма кстати.

Выпустить вкусный достойный продукт еще полдела, необходимо довести его до конечного покупателя. С 2003 года началось формирование новой системы сбыта, включающей развитие магистральных дистрибьюторских центров. Это позволило предприятию завоевать большую долю, как на локальном, так и на региональных рынках. Многие предприятия утверждают, что их продукция самая качественная. Пензенская кондитерская фабрика подтверждает качество продукции фактами, которые говорят сами за себя.

Во-первых, высокое качество продукции ЗАО “Пензенская кондитерская фабрика” соответствует требованиям ГОСТ Р 51705.1—2001, подтверждающим, что система управления качеством и безопасностью пищевых продуктов основана на принципах ХАССП применительно к производству кондитерских изделий.

Во-вторых, продукция компании востребована на международном рынке (ЗАО “Пензенская кондитерская фабрика” экспортирует свою продукцию в десятки стран) и соответствует мировым стандартам. В частности, система качества разработки товара, его производства и поставки кондитерских изделий соответствует ГОСТ Р ИСО 9001—2001

И наконец, множество наград, которыми продукция награждена в ходе проведения отечественных и зарубежных выставок. На дегустационных конкурсах, проводимых в рамках международных выставок “Продэкспо-2010” (г. Москва) и World Food—2010 (г. Москва), продукция Пензенской кондитерской фабрики завоевала серебряные и бронзовые награды. Набор конфет “Пенза” 340 г и вафли “Обожайка” с ароматом крем-брюле 50 г выиграла серебро, конфеты “Обожайка” со вкусом крем-карамель и вафельный батончик “Обожайка” с миндалем и вкусом крем-брюле 25 г получили бронзу.

Неизменно высокое качество производимой продукции — один из основополагающих принципов Холдинга “Объединенные кондитеры”. На предприятии действует строгая система контроля каждого этапа — это на 100% гарантирует безопасность кондитерских изделий. Система включает проведение дополнительных анализов, замеров, закупку дополнительного контролирующего оборудования. Тщательную проверку проходит, прежде всего, поступающее на фабрику сырье. В этом вопросе немаловажным является тот факт, что предприятие работает только с известными, хорошо зарекомендовавшими себя поставщиками. Вся продукция вырабатывается из натурального сырья и является экологически чистой. Важно, что на выходе все кондитерские изделия подвергаются дополнительной проверке. Огромное значение придается соблюдению норм санитарии и безопасности продукта.

Новинки

В прошлом году “сладкую” семью бренда “Обожайка” дополнили четыре вида помадных конфет, два вида вафельных батончиков, два вида вафельных тортов и восемь наименований неглазированных вафель.

Существенно расширилась полюбившаяся многим линейка конфет “Нива”. Традиционную конфету с обсыпкой вафельной крошкой дополнили конфеты с обсыпкой

дробленным миндалем и с обсыпкой из кокосовой стружки.

В планы Холдинга входит завоевание новых ниш кондитерского рынка. С 2008 года АО «Пензенская кондитерская фабрика» активно развивает новое направление деятельности — выпуск продукции под «частной торговой маркой». Сетевые ретейлеры и крупные организации заказывают продукцию под Private Label, не боясь потерять свой имидж, а темп развития данного направления в деятельности предприятия еще одно важное доказательство высокого качества продукции и оптимального соотношения «цена—качество».

Руководство фабрики поручило группе сотрудников заключить договор поставки с крупнейшим оптово-розничным предприятием ПАО «Слата» в Иркутской области.

ПАО «Слата» имеет мощную материально-техническую базу: оптовые склады, реализующие кондитерские изделия по всей области и другим регионам, большую сеть розничных предприятий (гипер и супермаркетов), осуществляющих продажу продовольственных товаров, в т.ч. кондитерских изделий.

АО «Пензенская кондитерская фабрика» заинтересована в долгосрочном сотрудничестве с ПАО «Слата».

Реквизиты сторон:

Поставщик: АО «Пензенская кондитерская фабрика»

670047, Россия, г. Пенза, ул. Сахьяновой, д. 9, оф. 2-11

Р/с 4070281000 000000 03665 ПАО АК «БайкалБанк» г. Пенза

301018102000000 00736 БИК 048142736 ИНН/КПП 0323351310/032301001

тел. 8 (3012)63-72-72/

Руководитель _____ Р.Д. Хубитуев

Покупатель: ПАО «Слата» 123456, Иркутская область, г. Иркутск, пр. Автомобилистов 01, оф. 01

ИНН 1234567890, КПП 123456789 70 Р/сч. 44678432789543000224 в филиале АКБ Мосстройэкономбанка

к/с. 301018101000000000775 БИК 123456789

Руководитель _____ Н.В. Голубева.

Инструкция по выполнению задания:

Внимательно прочитайте задание, проанализируйте его, обозначьте цели работы группы, план работы и распределите обязанности членов группы. Представьте себя на месте группы сотрудников, которая должна заключить договор, разработайте план действий для проведения переговоров с директором предприятия ПАО «Слата».

1. План переговоров (логика продаж)

1.1 Блок уточнения информации;

1.2 Торговая презентация;

1.3 Совершение сделки.

2. Разработать проект договора поставки;

3. Разработать спецификацию к договору поставки;

4. Разработать протокол разногласий;

5. Составить оферту;

6. Разработать визитки, буклеты, рекламные листки, каталоги (по выбору);

7. Ответить на вопрос: « Назовите шесть причин, почему ОАО «Слата» следует заключить договор с Вашим предприятием?»

Вы можете воспользоваться Интернет ресурсами,

Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей Мини-кейс

Задание

Выработать схему и отразить содержание торгово-технологического процесса магазина.

Исходный материал: представленные в таблицах задания номенклатура типов магазинов, ассортимент и перечень дополнительных услуг.

План работы

1. Выбрать тип магазина.
2. Определить ассортимент товаров, реализуемых в данном типе магазина (табл. 1,2,3,4).
3. Сгруппировать ассортимент по отделам магазина (табл. 1,2).
4. Сгруппировать ассортимент по секциям.
5. Определить развернутый ассортимент секции (отдела).
6. Выбирать схему торгово-технологического процесса, применяемая для данной товарной группы.
7. Определить метод продажи товаров и порядок обслуживания покупателей.
8. Устанавливается перечень дополнительных услуг в магазине.
9. Раскрыть содержание торгово-технологического процесса для **одной** товарной группы:
10. Составить план-схему магазина. На нем необходимо отразить все требования к торгово-технологическому процессу. Для этого на схеме должны быть размещены торговый зал и все остальные группы неторговых помещений:

Задание оформляется на стандартных листах бумаги.


Критерии оценки:

«отлично» / 1 балл - выставляется студенту, если отмечено хорошее владение терминологией, отличное и хорошее понимание поставленной задачи, попытки проведения анализа каждой из альтернативных точек зрения, хорошее понимание нюансов, причинно-следственных связей, ответы на поставленные вопросы задания получены, продемонстрирована достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала. Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла.

«хорошо» /- 0,8 баллов - заслуживает студент, если ответы на вопросы кейса недостаточно конкретны, они недостаточно хорошо аргументированы, однако чувствуется самостоятельность мышления, некоторая оригинальность в подходе при решении поставленной задачи. Ответ достаточно последователен и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла.

«удовлетворительно» / 0,5 балла - выставляется студенту, если отмечается слабое и ограниченное владение терминологией, недостаточное понимание поставленной задачи, предприняты слабые попытки и полное отсутствие проведения анализа альтернативных способов решения проблемы, слабое понимание нюансов, причинно-следственных связей, очень слабое или полное непонимание.

«неудовлетворительно» / 0,2 балла - ответы на поставленные вопросы задания не получены, аргументы не ясны, нет собственной точки зрения, либо она слабо аргументирована. Ответ примерно наполовину представляет собой общие слова. Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика.

Составитель, к.т.н., доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Приложение 6

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания**Вопросы для коллоквиума**

по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

Раздел I. Оптовая торговля**Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики****Вопросы для подготовки к коллоквиуму с элементами дискуссии:**

1. Что представляют собой оптовые предприятия? Основные признаки их классификации.
2. Охарактеризуйте оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня.
3. Роль посредников в организации коммерческой деятельности на рынке. Типы посредников.
4. Дайте сравнительную характеристику формам и методам оптовой продажи товаров. Назовите последовательность операций по оптовой продаже товаров

Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли**Вопросы для подготовки к коллоквиуму**

1. Основные цели, функции и особенности товарных бирж
2. Характеристика товара, реализуемого на бирже, виды биржевых сделок
3. Каков порядок заключения и оформления биржевых сделок?
4. Основные органы управления деятельностью биржи
5. Отличие аукциона от биржи. Основные виды аукционов
6. Что такое лот, стринги?
7. Порядок проведения аукциона и оформления сделок
8. Характеристика основных этапов подготовки аукциона
9. Что представляют собой оптовые продовольственные рынки и кто выступает в роли продавцов и покупателей на оптовых рынках?
10. Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе.
11. Организация работы выставок-ярмарок
12. В чем заключается суть факторинга?
13. Что такое франчайзинг?

Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.**Вопросы для коллоквиума:**

1. Торгово-технологический процесс на складе: понятие, назначение, содержание, принципы его организации
2. Технология приемки товаров на складе (по количеству и по качеству).
3. Какие выполняются технологические операции по хранению товаров на складах, и какие главные факторы следует учитывать при рациональной их организации?
4. Технология процессов комплектования партий товаров и отправки их потребителям.

Раздел 2 Розничная торговля

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Вопросы для подготовки к коллоквиуму

1. Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина
2. Назовите основные признаки классификации торговых зданий и сооружений. Дайте характеристику отдельных видов зданий и сооружений.
3. Как исчисляется экспозиционная площадь магазина? Какой показатель характеризует степень использования площади торгового зала под выкладку товаров?
4. Из каких зон состоит торговый зал?
5. Что такое «размещение и выкладка товаров»?
6. Какие помещения относятся к торговым, какие — к неторговым?
7. Назовите особенности группировки товаров по отделам, комплексам, товарным категориям.
8. Перечислите и охарактеризуйте способы расстановки оборудования в торговом зале.
9. Укажите показатели эффективности планировки торгового зала.


Критерии оценки:

«отлично» (1 балл) - выставляется студенту при полном усвоении программного материала по дисциплине, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах при видоизменении задания с приведением достаточного количества примеров, подкрепляющих изложение теоретических аспектов дисциплины;

«хорошо» (0,8 балла) - выставляется студенту, при знании программного материала, грамотном изложении, без существенных неточностей в ответе, при способности подкрепить теоретический материал рядом практических примеров;

«удовлетворительно» (0,5 балла) - выставляется студенту при условии, если основной материал усвоен, при ответе допускаются неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдается нарушение последовательности в изложении программного материала, затруднения в подкреплении изложения программного материала практическими примерами;

«неудовлетворительно» (0,2 балла) - выставляется студенту, если при ответе студент показывает незнание программного материала, при ответе возникают значительные ошибки, затруднения в использовании практических примеров для подкрепления программного материала.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Перечень тем для проведения круглого стола
по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»**

Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование

Вопросы для проведения круглого стола:

1. Какие функции выполняют склады оптовых предприятий торговли?
2. Каковы признаки, по которым классифицируются склады? Специализация и типизация складов
3. Что обозначает понятие «складской технологический процесс», какие основные операции выполняются в ходе этого процесса?
4. Каково содержание складских операций, при разгрузке товаров, какие факторы определяют их количество и технологию выполнения?
5. Каков порядок приемки товаров по количеству и качеству на складе?


Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,7 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,4 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

0,2 балла ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Темы ситуационных заданий

по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики

Ситуационное задание 1

ООО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевичка».

Задание: Составить коммерческое предложение от имени ООО «Кондитер» универсаму «Магнит», а затем договор поставки на текущий год.

Ситуационное задание 2

Задача «Пушной аукцион» В Петербурге пушные аукционы проводятся четыре-пять раз в год. Зимние, декабрьский и январский - самые популярные, собирающие максимальное число продавцов и покупателей. Последние лет десять "витрина" выглядела неважно: годовой объем реализации российских аукционов составлял 10-12 млн. долларов, в то время как на торгах в Копенгагене (Дания является главным конкурентом России на рынке меха) ежегодно продается пушнины на сумму в 250-300 млн. долларов и больше.

Задание: Предложить меры, которые необходимо предпринять руководству аукциона для возвращения на свои торги компаний, занимающихся разведением пушных зверьков в клетках.

Ситуация 3:

Представитель универмага товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универмага. Закупка товаров на фирме «Радуга осуществляется» в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение

Ситуация 4:

Товаровед-коммерсант по группе «Парфюмерия и косметика» Одинцовской межрайбазы получил распоряжения директора базы выехать в Голицынский район Московской области для проверки состояния торговли парфюмерно-косметическими товарами и активизации розничной и оптовой продажи этих товаров. Каковы будут действия товароведа-коммерсанта для выполнения данного распоряжения

Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование

Ситуация 1:

Оптовая фирма, торгующая широким ассортиментом неохлаждаемых продовольственных товаров, планирует расширить объем продаж. Анализ рынка складских услуг региона деятельности показал целесообразность организации собственного склада. Необходимо рассчитать требуемую площадь складских помещений по предложенным исходным данным.

Ситуация 2:

На складе при выполнении ТТП используют технику в количестве, составляющим 52 % от общего числа работ. Оценить уровень и степень механизации работ на складе.

Ситуация 3:

Хранение товаров на складе осуществляется в хранилищах, имеющих общую полезную площадь 1200 м². Оценить эффективность использования полезной площади склада, если его общая площадь составляет 2500 м².

Ситуация 4:

Оптовая фирма, торгующая широким ассортиментом неохлаждаемых продовольственных товаров, планирует расширить объем продаж. Анализ рынка складских услуг региона деятельности показал целесообразность организации собственного склада. Необходимо рассчитать требуемую площадь складских помещений по предложенным исходным данным.

Ситуация 5:

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.

Ситуация 6:

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 –2,5м. Способы хранения – штабельный и стеллажный.

Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

Ситуация 1

Торговое предприятие «Алиготе» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –2400 кв.м, торговая –1100 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено способом «радиальная решетка». Список оборудования прилагается (табл.1).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Таблица 1 Список оборудования в магазине

Вид оборудования	S_i – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	1,9 * 1,2	62	4
Столы– прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Горки пристенные	0,9 * 1,5	104	5
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	7	-

Ситуация 2:

Анализ размещения предприятий торговли в районах г. Краснодара. Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома) Пример см. в Приложении 1.

Провести анализ по плану:

- 1.Общее количество магазинов;
2. Продовольственных;
3. Непродовольственных.

Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу. Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

1. Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?

2. Почему предпочитаете эти магазины?

3. Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Ситуация 3:

Для выполнения задания необходимо предварительное изучение торговой сети центральной части города Краснодара.

Анализ размещения торговой сети в центральной части г. Краснодара. Начертить план - схему расположения торговых предприятий.

Провести анализ по плану:

1. Количество магазинов - общее;

продовольственных

непродовольственных

Определить:

1. Тип магазина;

2. Ассортимент;

3. Методы обслуживания;

4. Площадь торгового зала;

5. Наличие дополнительных услуг;

6. Уровень цен.

Сделать выводы.

Ситуация 4:

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 т/обороте, %	Норматив месячного т/оборота фирмы "Детский мир" на 1 м ² 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 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 ();

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) 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 магазинов

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Ситуация 1:

Торговое предприятие «Эдем» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –5520 кв.м, торговая –3860 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено продольным способом. Список оборудования прилагается (табл.3).

Задания.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и специализацию.
2. Оцените эффективность планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Ситуация 2:

Торговое предприятие «Эдельвейс» осуществляет розничную продажу женской одежды. Описание магазина: общая площадь магазина –820 кв.м, торговая –460 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено боксовым способом. Список оборудования прилагается (табл.6).

Задание.

1. Дайте характеристику магазина, укажите формат магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования. Организация рациональной технологической планировки торговых залов магазинов.

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

Изучается Закон РФ "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 16.10.2006 N 160-ФЗ) и даются ответы на приведенные выше вопросы. Результаты оформляются в виде таблица 49.

На основании изученного Закона даются обоснованные заключения по следующим ситуациям.

Ситуация 1.

Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня.

Как следует поступить в этой ситуации потребителю?

Ситуация 2.

Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека.

Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 3.

Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу.

Что делать в данной ситуации?

Ситуация 4.

Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться.

Как Вы расцениваете данную ситуацию?

Задание 1:

Разработайте схему торгово-технологического процесса в магазинах «Аникс». Обоснуйте преимущества организации торгово-технологического процесса и сделать соответствующие выводы.

Задание 2.

Ответьте на вопросы, если в договоре на поставку товаров указано, что приемка по количеству и качеству соответствует инструкциям П-6, П-7.

Задание 3.

Во время приемки товара по качеству обнаружилось несоответствие товара по качеству, представитель поставщика для участия в приемке не явился. Опишите дальнейшие действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

Задание 4.

Укажите средства рекламы о товарах в местах продаж и их содержание, приведите примеры. Укажите преимущества и недостатки, внесите предложения в выкладку товаров.

Задание 5.

Ознакомьтесь с организацией технологических процессов на розничных торговых предприятиях с последующими выводами о соблюдении правил хранения, размещения, выкладки и продажи товаров.

Прежде, чем приступить к разработке торгово-технологического процесса в магазине, необходимо принять маркетинговые решения в отношении целевого рынка. Ни одно предприятие розничной торговли не в состоянии удовлетворить все пожелания и запросы покупателей с точки зрения цен и качества, оно должно ориентироваться на определенные целевые группы. Торговые площади, ассортимент и уровень цен должны четко ориентироваться с выбранной торговой политикой.

Не выбрав целевого рынка и не составив его профиля, невозможно принимать последовательные, согласующиеся между собой решения относительно товарного ассортимента, оформления магазина, уровня цен и т. д.

Практическое задание № 3

Определение целевого рынка торгового предприятия

Определите целевой рынок Вашего магазина, ориентируясь на следующие показатели, по которым можно исследовать потенциальных покупателей:

1. Половозрастные характеристики (пол, возраст).
2. Социально-экономические характеристики (доход, род занятий, образование, размер семьи, принадлежность к социальной группе).

Практическое задание №4

Разработка торгово-технологического процесса в магазине

1. Выбрать тип магазина (см. Приложение 2)
2. Определить ассортимент товаров, реализуемых в данном типе магазина (см. Приложение 3).
3. Сгруппировать ассортимент по отделам магазина.
4. Определить методы продажи.
5. Выбрать и описать схему торгово-технологического процесса, учитывая специфические требования к продаже данной товарной группы по всем элементам.
6. Составить перечень услуг, оказываемых магазином, включая дополнительные услуги (см. Приложение 4).
7. Определить и обосновать уровень цен.

Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,7 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,4 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

0,2 балла ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Темы творческих заданий

по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

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

Групповые творческие задания (проекты):

Дидактическая (обучающая, познавательная) игра (в том числе кроссворд) содержит игровую и учебную/воспитательную задачи.

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.

Использование кроссвордов в учебном процессе стимулирует познавательную активность, расширяет кругозор, обогащает лексикон новыми словами, терминами, развивает логическое мышление и память, творческие способности, -повышает профессиональную грамотность, -способствует осуществлению дифференцированного подхода к обучению.

Схема торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия решение кроссвордов

Вопросы-1

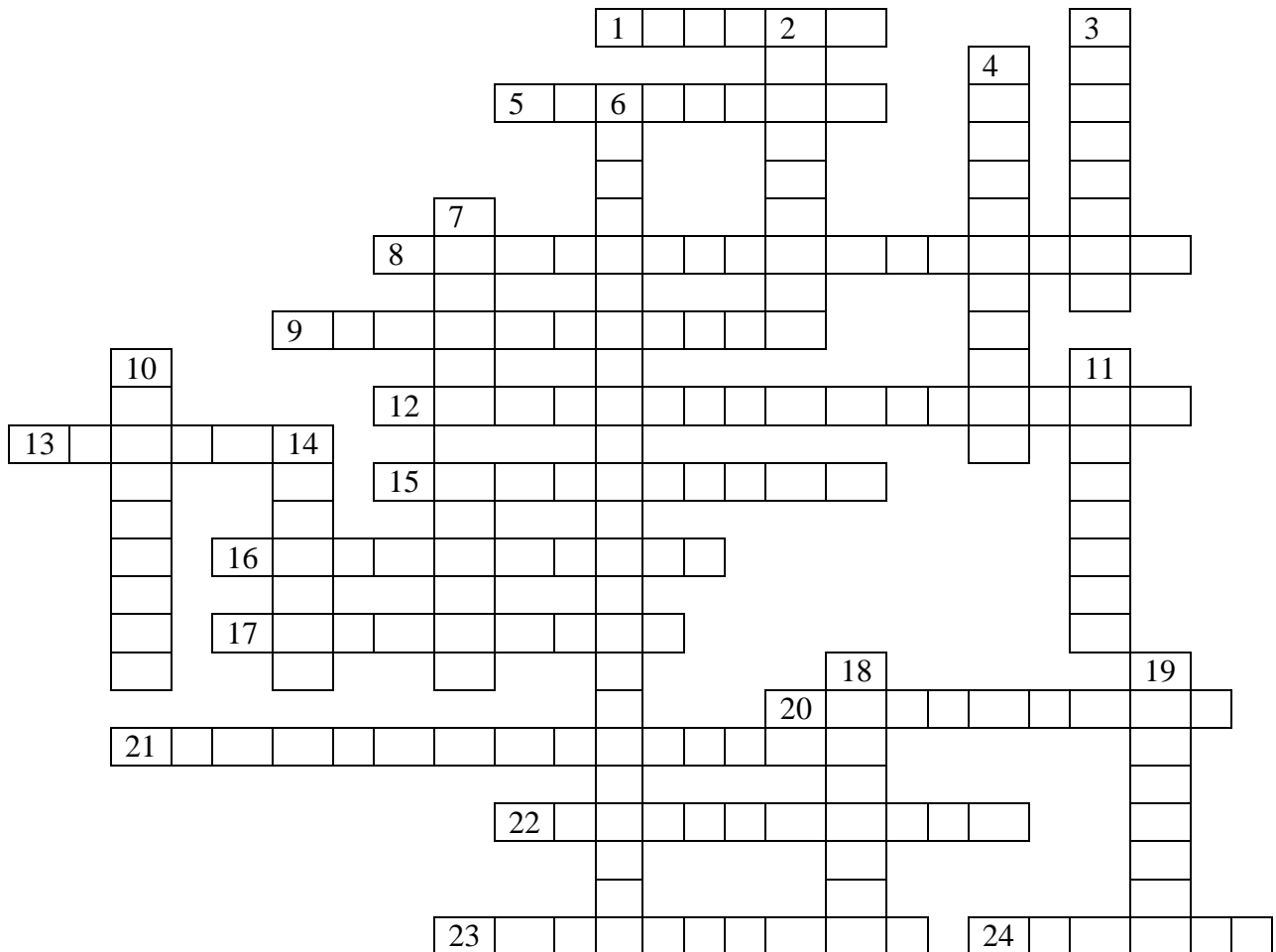
По горизонтали:

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



Ответы

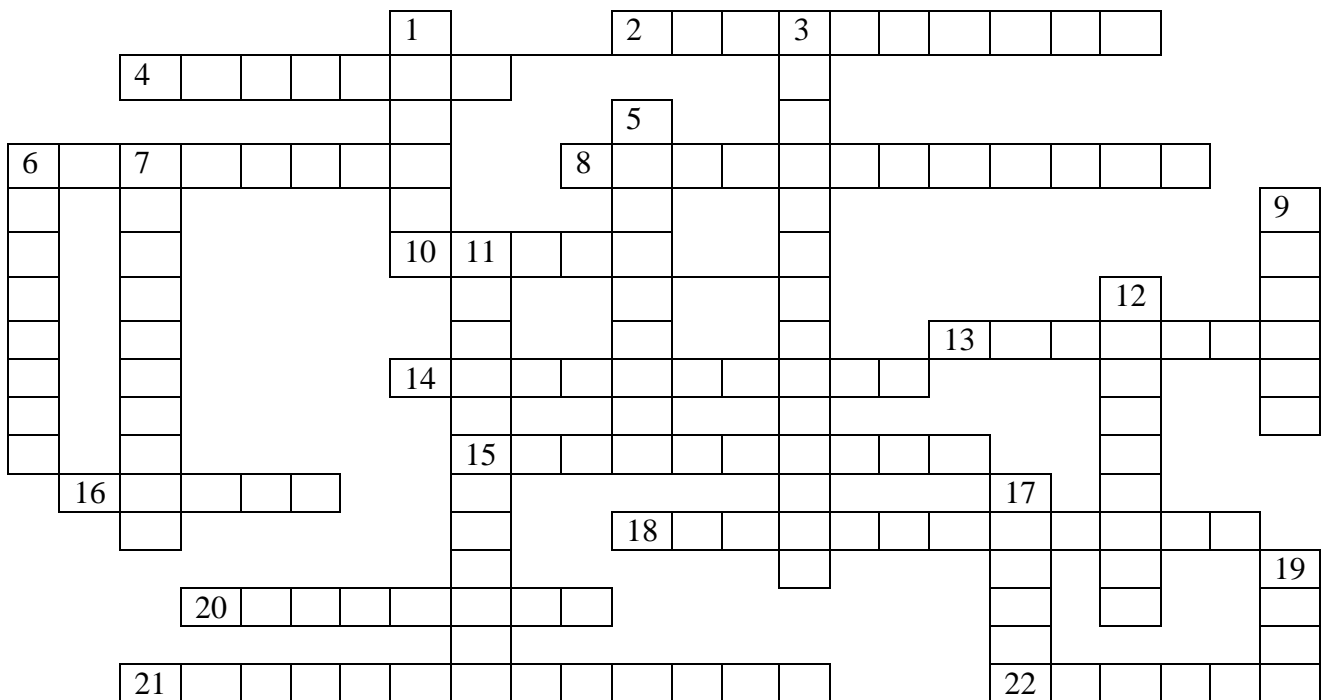
1. Акцепт	13. Склад
2. Претензия	14. Оптовой
3. Латочная	15. Дискаунтер
4. Холдинговая	16. Консалтинг
5. Интернет	17. Розничная
6. Товарооборотчиваемость	18. Боксовая
7. Централизация	19. Ритейлер
8. Централизованная	20. Посредник
9. Выставочная	21. Планомерность
10. Кольцевой	22. Ритмичность
11. Линейный	23. Внутренняя
12. Самообслуживание	24. Оферта

Вопросы-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 функции их сведения друг с другом для обмена товарами, услугами, информацией.
6. Важная составляющая экономики любого государства, отрасль хозяйства 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

Ответы:

По горизонтали

По вертикали

2-лизинговые	1 - акцепт
4-челноки	3-инвестиционная
6-торговые	6-торговля
8-коммерческий	7-реализация
10-товар	11-оборудование
13-договор	5-посредник
14-эргономика	17-кодекс
15-дискаунтер	12-розничная
16-биржа	9-оферта
18-установочный	19-цена
20-лоточная	
21-планомерность	
22-сделка	

Критерии оценки творческого задания:


Критерии оценки:

«отлично» / 5 баллов - выставляется студенту, если полностью решено задание, что показывает достаточно глубокие знания разделов дисциплины. Правильные ответы на поставленные задачи, подробная аргументация своего решения, хорошее знание теоретических аспектов решения задания, ответы на дополнительные вопросы по теме занятия;

«хорошо» / 4 балла - выставляется студенту, если задание кроссворда правильно решено на 60-80%, имеются неточности в определениях (терминологии), не полные ответы на дополнительные и уточняющие вопросы по темам курса;

«удовлетворительно» / 3 балла - выставляется студенту, если обучающийся имеет поверхностные знания, ответы получены только на 50% задания кроссворда. Что свидетельствует о не полном усвоении программного материала;

«неудовлетворительно» / 2 балла - выставляется студенту, если обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в торговой терминологии, допускает существенные ошибки. Получены ответы менее чем на 50% заданий.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект заданий для выполнения контрольной работы
студентами заочной формы обучения
по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых
предприятий»**

Вариант 1

1. Складской технологический процесс и принципы его организации. Требования к организации технологического процесса.
2. Отличие розничной и оптовой торговли. Значение и функции розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли.

Задание 1:

Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?

- а) линейная
- б) комбинированная
- в) боковая
- г) островная

Вариант 2

1. Задачи и формы товароснабжения. Методы организации товароснабжения, их преимущества и недостатки. Маршруты централизованной доставки товаров.
2. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. Основные требования к размещению и выкладке. Особенности выкладки продовольственных и непродовольственных товаров.

Задание 1:

Розничная продажа отличается от оптовой:

- а) продажей товаров мелкими партиями;
- б) продажей товаров для последующей реализации;
- в) продажей товаров населению для личного потребления;
- г) размером торговой наценки.

Вариант 3

1. Технологические процессы в торговле. Понятие, содержание и структура. Характеристика основных видов технологических процессов.
2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.

Задание 1:

Назовите формы движения товаров из сферы производства в розничную торговую сеть

- а) кратчайшие пути движения товаров
- б) транзитная форма
- в) централизованная доставка товаров
- г) складская форма

Вариант 4

1. Специализация и типизация магазинов. Принципы размещения розничной торговой сети.
2. Приемка товаров по качеству. Значение и порядок приемки, основные документы по приемке товаров по качеству.

Задание 1:

Какие организации имеют право проводить поверку и клеймение весов?

- а) Торговая промышленная палата
- б) Роспотребнадзор
- в) управление потребительского рынка
- г) Госстандарт

Вариант 5

1. Организация строительства предприятий торговли.
2. Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.

Задание 1:

Укажите формы планировки торгового зала магазина:

- а) линейная
- б) боксовая
- в) ступенчатая
- г) выставочная
- д) свободная
- е) равномерная

Вариант 6

1. Технологическое оборудование складов. Оборудование для хранения товаров. Подъемно-транспортное оборудование.
2. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Требования к устройству магазинов.

Задание 1:

По функциональному признаку поставщиков можно разделить:

- а) внутрисистемные, внесистемные;
- б) местные, внеобластные, национальные, зарубежные;
- в) государственные, частные, кооперативные;
- г) поставщики-производители, поставщики-оптовые предприятия

Вариант 7

1. Роль складов в процессе товародвижения. Назначение и функции складов, их классификация. Требования к устройству и размещению складов.
2. Организация приемки товаров по количеству, значению приемки, нормативные документы.

Задание 1

Перечислите функции торговых процессов в торговле

- а) изучение покупательского спроса
- б) рекламно-информационная деятельность
- в) транспортировка, хранение, упаковка, фасовка, подсортировка товаров
- г) организация рациональных хозяйственных связей.

Вариант 8

1. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств. Организация перевозок различными видами транспорта.
2. Методы розничной продажи товаров, их содержание, отличительные особенности.

Задание 1

В розничной торговле применяются следующие методы реализации товаров:

- а) через прилавок, с открытой выкладкой, по образцам, посредством самообслуживания покупателей;
- б) по образцам, по почте, по предварительному заказу, с использованием электронной торговли;
- в) через прилавок, с открытой выкладкой, посредством самообслуживания покупателей, по предварительному заказу;
- в) нет полного ответа.

Вариант 9

1. Виды торговых зданий. Основные требования к их устройству и планировке.
2. Технология доставки, разгрузки транспортных средств и внутрискладского перемещения

грузов.

Задание 1:

Какой из указанных каналов товародвижения относится к прямому?

- а) посылочная торговля;
- б) продажа через магазины производителя;
- в) продажа через магазин дилера;
- г) продажа через брокера;
- д) продажа через магазин розничной торговли.

Вариант 10

1. Понятие товародвижения и его отличие от товароснабжения. Технология товародвижения, факторы, влияющие на него (производственные, транспортные, торговые).

2. Сущность и задачи процесса отборки, комплектации и отпуска товаров. Особенности складских помещений (зон) для отборки и комплектации, их техническое оснащение.

Задание 1:

Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно?

- а) путь следования к потребителям продукции
- б) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно
- в) путь следования от автохозяйства к потребителю
- г) путь следования от ж/д станции до оптового предприятия

Вариант 11

1. Характеристика основных типов предприятий оптовой торговли.

2. Специализация и типизация магазинов.

Задание 1:

Перечислите функции технологических процессов в торговле

- а) рекламно-информационная деятельность
- б) изучение покупательского спроса
- в) транспортировка, хранение, упаковка, фасовка, подсортировка товаров
- г) организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками

Вариант 12

1. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий, основные требования. Технология завоза товаров в розничные торговые предприятия.

2. Прогрессивные технологии доставки товаров, основные направления развития

Задание 1:

Хранение товаров предполагает осуществление следующих операций:

- а) разгрузка товаров
- б) доставка товаров в зону хранения
- в) маркировка товаров
- г) размещение товаров в зоне хранения
- д) создание оптимальных условий хранения товаров

Вариант 13

1. Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазином. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей.

2. Организация государственного контроля за деятельностью в торговле

Задание 1:

- Сроки приемки поступивших на склад товаров
- а) 24 часа на скоропортящуюся продукцию
- б) 2 часа при приемке скоропортящейся продукции
- в) 10 дней после поступления товаров
- г) 20 дней после поступления товаров

Вариант 14

1. Коммерческие предприятия, их виды, типы, функции.

2. Сущность хозяйственных связей и формирование их. Источники закупки товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги

Задание 1:

Какие товары реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах?

- а) непродовольственные.
- б) продовольственные.
- в) новые.
- г) поношенные.

Вариант 15

1. Предприятия, ведущие торгово-посредническую деятельность оптом, торгово-распределительные центры, торговые дома, ассоциации,
2. Характеристика помещений по функциональному назначению: торговые, для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, вспомогательные, административно-бытовые, технические

Задание 1:

Что такое склад?

- а) устройство для бесперебойного снабжения товарами потребителей
- б) устройство для складирования товаров
- в) устройство, предназначенное для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
- г) все ответы верны

Вариант 16

1. Характеристика работы товарных бирж
2. Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров
3. **Задание 1**

Выберите те ответы, которые вы считаете правильными. Назовите основные принципы рациональной организации технологического процесса товародвижения.

- а) применение прогрессивных систем товароснабжения
- б) спрос покупателей на продукцию
- в) доход от реализации продукции
- г) установление оптимальной звенности товародвижения
- д) рациональная организация хозяйственных связей между поставщиками и получателями товаров
- е) исследование кратчайших путей движения товаров
- ж) правильный выбор транспортных средств

Вариант 17

1. Отличительные особенности функционирования аукционов
2. Требования к устройству магазинов: технологические, архитектурно-строительные, экономические и санитарно-гигиенические. Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина
3. **Задание 1:**

Какие методы продажи товаров в розничной торговле вы знаете?

- а) через прилавки
- б) по образцам, по предварительным закупкам
- в) с открытой выкладкой
- г) через самообслуживание
- д) все ответы верны

Вариант 18

1. Специализация и типизация складов. Структура складских помещений и площадей. Особенности устройства и технологической планировки складов.
2. Понятие коммерческого риска. Способы снижения риска
3. **Задание 1**

Что понимается под оптимальной звенностью товародвижения?

- а) товар от производителя до розничного предприятия проходит как минимум три складских звена
- б) товар от производителя доставляется розничному предприятию напрямую без складских звеньев

- в) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит два оптово-складских звена
- г) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит через минимально необходимое число промежуточных оптово-складских звеньев.

Вариант 19

1. Инфраструктура оптовой торговли: биржи, ярмарки, выставки, аукционы, продовольственные рынки
2. Понятие договора, структура, порядок заключения, изменение, расторжение договора. Виды коммерческих договоров
3. **Задание 1:**
Какие факторы необходимо учитывать при оснащении магазина?
 - а) режим работы
 - б) обслуживаемый контингент
 - в) место расположения
 - г) размеры магазина
 - д) методы продажи
 - е) ассортимент товаров

Вариант 20

1. Сущность хозяйственных связей и формирование их. Источники закупки товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги
2. Проект, проектирование: основные понятия. Виды проектов. Принципы проектирования. Стадии и этапы проектирования предприятия. Методы проектирования
3. **Задание 1:**
С помощью средств мерчандайзинга можно:
 - а) использовать методы ценового стимулирования;
 - б) увеличить оборот по наиболее выгодной категории товара;
 - в) улучшить качество товаров;
 - г) избежать резких перепадов покупательской активности;
 - д) привлечь внимание покупателей к новым торговым маркам.

Вариант 21

1. Организация подготовки товаров к продаже, содержание операций. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале с учетом правил мерчандайзинга
2. Коммерческая информация и коммерческая тайна. Способы защиты коммерческой тайны
3. **Задание 2:**
Какие методы продажи товаров в розничной торговле вы знаете?
 - а) через прилавки
 - б) по образцам, по предварительным закупкам
 - в) с открытой выкладкой
 - г) через самообслуживание
 - д) все ответы верны

Вариант 22

1. Оптовая торговля: понятие, сущность, особенности, роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Основные направления развития оптовой торговли, ее цели, задачи
2. Понятие и содержание процесса доставки товаров в розничную сеть. Способы доставки товаров: сущность, виды, основные операции, методы. Маршруты завоза товаров
3. **Задание 1:**
Какие организации приглашаются для составления коммерческого акта о не подлежащем качеству товара, если поставщик отказывается явиться на составление акта?
 - а) акт составляется в одностороннем порядке
 - б) представитель из инспекции Роспотребнадзора.
 - в) представитель незаинтересованной организации
 - г) представитель из бюро товарных экспертиз или экспертом из торгово-промышленной

палаты

Вариант 23

1. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности на основе объединения капиталов
2. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение

3. Задание 1:

Дайте правильные определения централизованной доставки товаров:

- а) доставка товаров транспортом покупателя
- б) доставка товаров транспортом изготовителя
- в) доставка товаров транспортом автохозяйств
- г) доставка товаров транспортом поставщика

Вариант 24

1. Товарные ярмарки и выставки, их роль и значение в торговой деятельности
2. Современные форматы предприятий торговли: гипермаркеты, супермаркеты, магазины шаговой доступности, торговые центры

3. Задание 1:

Какое определение кольцевого маршрута движения автомобильного транспорта правильное?

- а) путь следования к потребителям
- б) маршрут движения от автохозяйства к потребителям продукции
- в) маршрут следования автомобиля по замкнутому контуру, соединяющему поставщика и потребителя
- г) маршрут движения между двумя пунктами

Контрольная работа включает 24 вариантов, которые распределены между студентами по начальным буквам их фамилий следующим образом:

Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы	Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы	Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы
А	1	Л	9	У	17
Б	2	М	10	Ф	18
В	3	Н	11	Х	19
Г	4	О	12	Ц	20
Д	5	П	13	Ч	21
Е,Ж,З	6	Р	14	Ш,Щ	22
И	7	С	15	Э,Ю,	23
К	8	Т	16	Я	24

Контрольная работа, выполненная не по распределению, не зачитывается.

Текст контрольной работы размещают на одной стороне листа белой бумаги формата А4. Текст печатается через полтора межстрочных интервала с применением шрифта Times New Roman, размером 14 pt с соблюдением следующих размеров полей: поле для брошюровки (левое) – 30 мм, верхнее и нижнее – 20 мм, правое – 15 мм. Абзацы в тексте начинаются отступом, равным 1,25 см.

Объем контрольной работы не должен превышать –15- 20 стр. с учетом списка использованных источников (без приложений). Превышение этого объема, как правило, свидетельствует о слабой проработке материалов учебных пособий или о прямом переписывании текста, что недопустимо.

Страницы в работе нумеруются арабскими цифрами. Титульный лист и содержание включаются в общую нумерацию, но номер на этих страницах не ставится.

На последующих страницах номер проставляется в центре верхней части листа без точек

Критерии оценки:

Оценка «зачтено» выставляется, если студент:

- представил контрольную работу в установленный срок и оформил ее в строгом соответствии с изложенными требованиями или допустил незначительные отклонения от изложенных требований;

- использовал рекомендованную основную и дополнительную литературу;

- при выполнении задания показал хороший уровень знания материала по заданной тематике, практически правильно сформулировал ответы на поставленные вопросы, представил общее знание информации по проблеме;

- выполнил не менее половины работы или допустил в ней а) не более двух грубых ошибок, б) или не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) или не более двух-трех негрубых ошибок, г) или одной негрубой ошибки и трех недочетов, д) или при отсутствии ошибок, но при наличии 4-5 недочетов.

Оценка «незачтено» выставляется:

а) когда число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «зачтено» или если правильно выполнено менее половины работы;

б) если студент не приступал к выполнению работы или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий.

Преподаватель имеет право поставить студенту оценку выше той, которая предусмотрена нормами, если работа выполнена оригинально.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Темы рефератов, докладов

по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

Раздел I Оптовая торговля

Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики

Тематика рефератов, докладов:

1. Развитие торговли в России
2. Нормативно-правовое регулирование торговой деятельности
3. Сравнительная характеристика товарищества и общества
4. Основные формы объединения коммерческих предприятий
5. Сущность коммерческой работы, её цели, задачи, основные направления совершенствования

Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики

Тематика рефератов, докладов:

1. Виды и типы оптовой торговли
2. Оптовые торговые предприятия: их функции, роль и место в процессе товародвижения.
3. Характеристика торгово-посреднических структур.
4. Основное содержание договора поставки

Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли

Тематика рефератов, докладов

1. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров
2. Аукционы: виды, этапы подготовки, особенности проведения
3. Организация и технология работы торговых домов
4. Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
5. Тендеры как форма организации закупки товаров: содержание, особенности и организация
6. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.
7. История появления и становления бирж.

Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения

Тематика рефератов, докладов:

1. Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
2. Основные участники процесса товародвижения, их назначение, роль в процессе продвижения товаров.
3. Характеристика основных форм товародвижения

Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование

Темы докладов:

1. Роль и место складов в системе товародвижения.
2. Технологические и общетехнические требования к складам
3. Классификация и функции складов. Специализация и типизация складов
4. Каковы основные виды складских помещений, их рациональная взаимосвязь?

Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления

торгово-технологическим процессом на складе.

Тематика рефератов и докладов с презентацией

1. Технология отпуска товаров со склада, условия применения.
2. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение.
3. Отборка товаров из мест хранения и комплектация партий отправки, организация и технология отпуска товаров со склада.
4. Методы оптовой продажи со склада в оптовых торговых предприятиях?

Раздел 2 Розничная торговля

Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

Темы рефератов:

1. Розничная торговая сеть: сущность, состав, классификация, виды. Территориальное размещение розничной торговой сети
2. Характеристика современных типов (форматов) магазинов
3. Специализация и типизация розничных предприятий
4. Торговое предприятие как элемент розничной инфраструктуры. Задачи розничного торгового предприятия. Форматы розничной торговли.
5. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли по реализации продовольственных (непродовольственных) товаров
6. Условия и факторы, определяющие содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
7. Торговое обслуживание и формы розничной торговли
8. Основные торговые (коммерческие) и технологические функции розничных торговых предприятий.
9. Понятие специализации розничных торговых предприятий, признаки по которым она осуществляется.
11. Понятие типизации розничных торговых предприятий

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Тематика докладов:

1. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
2. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов.
3. Состав помещений магазинов, их планировка
4. Характеристика способы расстановки оборудования в торговом зале
5. Возможные варианты планировки торгового зала магазина
6. Основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина и обеспечивающие их рациональную взаимосвязь.
7. Эффективность использования площади торгового зала. Установочная и демонстрационная (экспозиционная) площади. Коэффициент установочной площади.

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

Тематика докладов, эссе:

1. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
2. Методы продажи товаров и их сравнительная характеристика. Внедрение современных форм торгового обслуживания
3. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями. Торговое обслуживание: понятие, назначение, формы.
4. Порядок размещения отделов и секций их целесообразность с позиций современных требований и рекомендации мерчендайзинга.

5. Схема размещения товарных групп, традиционный или мерчендайзинговый подходы.
Рациональность места расположения конкретных магазинов

Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта

Тематика докладов:

1. Организационно-техническая подготовка к строительству и реконструкции предприятия
2. Способы строительства.
3. Этапы приемки законченного строительства или реконструкции предприятия
4. Основные принципы и этапы проектирования предприятий торговли. Виды проектов
5. Характеристика хозяйственного и подрядного способов строительства.
6. Организация работы рабочей комиссии при приемке в эксплуатацию торгового здания или сооружения?
7. Порядок проведения реконструкции.

Критерии оценки:

1 балл – выставляется студенту при соответствии реферата всем критериям, студент не допускает ошибок в воспроизведении изученного материала; выделяет главные положения в изученном материале и не затрудняется в ответах на видоизмененные вопросы;

0,5 баллов - выставляется студенту при соответствии реферата не менее четырем критериям.

Баллы не начисляются при соответствии реферата менее четырем критериям, студент обнаруживает освоение основного материала, но испытывает затруднения при его самостоятельном воспроизведении и требует дополнительных наводящих вопросов преподавателя; предпочитает отвечать на вопросы воспроизводящего характера, испытывает затруднения при ответах.

Составитель, к.т.н, доцент _____

Денисова

Н.И.Денисова

(подпись и дата)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»
 для студентов 3 курса
 Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
 направленность (профиль) «Коммерция»,
 Вопросы к зачету (5 семестр)**

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену, зачету, зачету с оценкой
1.	Что представляет собой технологический процесс товародвижения, какие операции он включает?
2.	Каковы основные участники процесса товародвижения и их роль?
3.	Какие факторы следует учитывать при выборе оптимальных каналов товародвижения?
4.	Какие возможны каналы продвижения товара до потребителя?
5.	На каких принципах базируется формирование эффективного технологического процесса товародвижения?
6.	Чем обусловлена необходимость строительства складов при организации товародвижения?
7.	Каковы признаки, по которым классифицируются склады?
8.	Каковы основные виды складских помещений, их рациональная взаимосвязь?
9.	Что обозначает понятие «складской технологический процесс» и какие основные операции выполняются в ходе его?
10.	На каких принципах базируется рациональный складской технологический процесс?
11.	Какие возможны варианты схем технологического процесса на складах?
12.	Каково содержание складских операций, при разгрузке товаров, какие факторы определяют их количество и технологию выполнения?
13.	Каков порядок приемки товаров по количеству и качеству на складе?
14.	Какие выполняются технологические операции по хранению товаров на складах и какие главные факторы следует учитывать при рациональной их организации?
15.	Какие возможны варианты технологии отпуска товаров со склада, условия применения каждого из них?
16.	Возникновение технологии как науки и ее связь с другими науками.
17.	Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, признаки, структура.
18.	Роль складов в процессе товародвижения, их назначение, функции, классификация.
19.	Товародвижение: понятие, цель, основные участники процесса и факторы
20.	Основные направления развития оптовой торговли в рыночной экономике, ее цели, задачи и функции
21.	Сущность и задачи процесса складирования и продажи.
22.	Сущность и основные элементы общего технологического процесса на складе.
23.	Специфика хранения продовольственных и непродовольственных товаров: режим хранения и способы укладки на хранение.
24.	Основные тенденции в технике складирования.
25.	Современные виды технологического оборудования, применяемые при складировании. Эффективность их применения в технологиях доставки грузов.

26.	Структура площадей и принцип рационального использования зон хранения и продажи.
27.	Сущность и задачи процессов перемещения груза внутри склада.
28.	Средства транспортировки и разгрузки.
29.	Структура складских помещений; основные параметры склада. Методика расчета потребности в складской площади.
30.	Основные особенности «пакетной» и «контейнерной» перевозки.
31.	Специфика хранения непродовольственных товаров: режим хранения и способы укладки на хранение.
32.	Подготовка продукции к отправке, отгрузке потребителям. Выбор оптимального вида транспорта. Технология и организация доставки товаров
33.	Роль основных участников процесса товародвижения
34.	Основные операции «складского технологического процесса»
35.	Факторы, определяющие количество и технологию выполнения операций при разгрузке товаров
36.	Порядок приемки товаров по качеству на складе
37.	Факторы, учитываемые при рациональной организации технологических операций по хранению товаров на складе
38.	Операции отпуска товаров со склада
39.	Связь технологии с другими науками.
40.	Характеристика основных организационно-правовых форм торговых предприятий
41.	Основные принципы и методы управления коммерческой деятельностью
42.	Понятие среды коммерческого предприятия
43.	Характеристика основных видов рисков, способы снижения рисков
44.	Понятие коммерческой тайны, способы защиты
45.	Основные пути снижения риска, их достоинства и недостатки
46.	Характеристика торговых предприятий по объединению лиц
47.	Характеристика торговых предприятий по объединению капитала
48.	Объекты коммерческой деятельности: их виды, характеристика
49.	Основное отличие полного товарищества от товарищества на вере
50.	Понятие «коммерческая информация», источники ее получения
51.	Понятие «сделка» в коммерческой деятельности и ее виды, формы
52.	Оптовые предприятия, их функции. Основные признаки классификации оптовых предприятий
53.	Формы и методы оптовой продажи товаров
54.	Торгово-посреднические структуры: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
55.	Организаторы оптового оборота
56.	Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
57.	Аукционы -элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
58.	Классификация, виды оптовых предприятий, их функции
59.	Понятие и сущность товародвижения, его формы
60.	Технология товародвижения. Формы товародвижения. Основные звенья процесса товародвижения

Практические задания к зачету

1.	<p>При обнаружении при приемке товаров недостачи количества транспортных единиц следует:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный б) предъявить претензию поставщику за недопоставку в) приостановить приемку и составить односторонний акт г) принять товар на ответственное хранение до приезда представителя
----	--

	поставщика.
2.	<p>Назовите методы оптовой продажи товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) личный отбор товаров представителем покупателя; б) письменные, телеграфные и телефонные заказы; в) через передвижные склады и разъездных товароведов; г) путем отправления почтовых посылок д) самообслуживание.
3.	<p>Внутрискладской технологический процесс подразделяется на следующие основные части:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) разгрузка транспортных средств, приемка товаров по качеству, приемка товаров по количеству; б) разгрузка транспортных средств, размещение товаров на хранение; в) поступление (приемка) товаров, хранение товаров; г) поступление (приемка) товаров, хранение товаров и отпуск товаров со склада.
4.	<p>Способы штабельной укладки товаров?</p> <ul style="list-style-type: none"> а) прямая укладка; а) в перекрестную клетку; а) в обратную клетку; а) навалом.
5.	<p>Поставщик товара отказывается явиться на составление коммерческого акта на недостачу товаров. Перечислите последовательность действий материально-ответственных лиц (менеджеров) при сложившейся ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) товар возвращается поставщику б) акт составляется в одностороннем порядке покупателем в) акт составляется в составе комиссии, где имеются независимые представители из других предприятий и организаций
6.	<p>Чем отличаются между собой склады высшей категории?</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Тип здания б) Качество коммуникаций в) Качество пола г) Наличие систем контроля входа и выхода сотрудников д) Нет верных ответов
7.	<p>Какова наиболее распространенная сетка колонн на складе?</p> <ul style="list-style-type: none"> а) 6 *6 б) 18*18 в) 14*14 г) 12 * 12
8.	<p>Дайте определение понятию «товарный склад»</p> <ul style="list-style-type: none"> а) устройство для бесперебойного снабжения потребителя б) устройство для складирования товаров в) устройство для производственной доработки товаров
9.	<p>Рампа – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной более 6 м; б) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной 2,5-6 м; в) помещение для приемки товаров прибывших в нерабочее время; г) помещение для приемки и распаковки товаров
10.	<p>Методы оптовой продажи со склада:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) по личной отборке покупателями, б) без участия в расчетах, в) через прилавок, г) островная,

	д) самообслуживание.
11.	<p>Перечислите основные преимущества склада общего пользования:</p> <p>а) высокая степень контроля над операциями; гибкость по отношению к общей политике организации; наличие самого современного оборудования и использование передовых методов при проведении складских операций;</p> <p>б) высокая степень контроля над операциями; гибкость по отношению к общей политике организации; нематериальные выгоды (имидж, впечатление надежности и стабильности);</p> <p>в) гибкость, позволяющая учитывать изменяющийся спрос; наличие самого современного оборудования и использование передовых методов при проведении складских операций; облегчение доступа к более широкому географическому региону;</p> <p>г) гибкость, позволяющая учитывать изменяющийся спрос; высокая степень контроля над операциями; нематериальные выгоды (имидж, впечатление надежности и стабильности);</p> <p>д) верного ответа нет.</p>
12.	<p>Что такое склад?</p> <p>а) устройство для бесперебойного снабжения товарами потребителей</p> <p>б) устройство для складирования товаров</p> <p>в) устройство, предназначенное для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже</p> <p>г) все ответы верны</p>
13.	<p>Складскую форму товародвижения целесообразно использовать:</p> <p>а) при поставке в розничную торговую сеть товаров простого ассортимента;</p> <p>б) если минимальные нормы отгрузки производственного предприятия превышают объемы закупок розничного торгового предприятия;</p> <p>в) при поставке в розничную торговую сеть товаров сложного ассортимента, требующих подсортировки;</p> <p>г) при поставке в розничную торговую сеть товаров длительного хранения</p> <p>д) при поставке товаров в районы с высокой плотностью населения</p>
14.	<p>Кольцевой маршрут движения автомобильного транспорта это:</p> <p>а) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно</p> <p>б) доставка товаров транспортом поставщика</p> <p>в) маршрут следования автомобиля по замкнутому контуру ,соединяющему поставщика и покупателей</p>
15.	<p>Прогрессивные технологии товародвижения включают следующие направления:</p> <p>а) контейнерная технология доставки</p> <p>б) «сквозная технология», доставка в таре-оборудовании</p> <p>в) складская форма доставки</p> <p>г) пакетный способ</p> <p>д) централизованная доставка товаров</p>
16.	<p>На процесс товародвижения влияют следующие факторы:</p> <p>а) производственные и транспортные;</p> <p>б) степень сложности ассортимента товаров и физико-химические свойства товаров;</p> <p>в) социально-экономические факторы (денежные доходы, численность, половозрастной и национальный состав населения) и профессиональная подготовка населения;</p> <p>г) направление моды.</p>
17.	<p>Классификация по форме товародвижения включает:</p> <p>а) оптовая торговля, розничная торговля;</p> <p>б) транзитная, складская;</p> <p>в) централизованная, децентрализованная;</p> <p>г) однозвенная, многозвенная.</p>

18.	<p>Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления - это ...</p> <p>а) товародвижение б) товароснабжение в) транспортирование</p>
19.	<p>Виды звенности товародвижения:</p> <p>а) складская, транзитная; б) торговая и организационная; в) торговая и складская; г) торгово-организационная и складская.</p>
20.	<p>Децентрализованная доставка – это доставка, которая осуществляется:</p> <p>а) силами и за счет товарополучателя; б) силами и за счет поставщиков; в) одинаковыми партиями; г) через распределительный склад</p>
21.	<p>Понятие товародвижения это:</p> <p>а) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до организаторов оптовой торговли; б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли; в) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления; г) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до поставщиков</p>
22.	<p>Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно?</p> <p>а) путь следования к потребителям продукции б) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно в) путь следования от автохозяйства к потребителю г) путь следования от ж/д станции до оптового предприятия</p>
23.	<p>Каналы распределения характеризуются:</p> <p>а) числом посредников. б) числом конечных потребителей. в) числом производителей товара.</p>
24.	<p>Что понимается под оптимальной звенностью товародвижения?</p> <p>а) товар от производства до розничного предприятия проходит как минимум три складских звена б) товар от производителя доставляется розничному предприятию на прямую без складских звеньев в) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит два оптово-складских звеньев г) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит через минимально необходимое число промежуточных оптово-складских звеньев</p>
25.	<p>В зависимости от рода товаров и услуг, которыми занимается биржа, различают</p> <p>а) товарные, б) биржа путешествий в) фондовые биржи; г) биржи труда. д) биржа инноваций</p>
26.	<p>Различают следующие виды организаторов оптового товарооборота:</p> <p>а) оптовые базы, оптовые склады, дистрибьюторы б) агенты, коммивояжеры, разъездные товароведы в) товарные биржи, торговые дома, выставки-продажи, ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки г) специализированные, посреднические, транзитно-перевалочные</p>

27.	<p>В чем заключается сущность аукциона английского типа?</p> <p>а) начальная ставка за товар очень высока. Цену снижают до тех пор, пока кто-либо из участников не приобретет товар по данной цене;</p> <p>б) начальная ставка за товар невысокая. Цена возрастает в ходе аукционного торга до предложения наивысшей цены;</p> <p>в) все покупатели предлагают свои ставки за товар одновременно, товар продается тому, кто предложит наибольшую цену;</p> <p>г) проводится государственными организациями с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров, заложенного и не выкупленного имущества.</p>
28.	<p>Биржевые товары представляют собой:</p> <p>а) товары с уникальными, специфическими свойствами и качественными характеристиками;</p> <p>б) продовольственные и непродовольственные товары;</p> <p>в) взаимозаменяемые товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, качествам, характеристикам и цене;</p> <p>г) сельскохозяйственная продукция, цветные металлы.</p>
29.	<p>Оптовая ярмарка представляет собой:</p> <p>а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров;</p> <p>б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам;</p> <p>в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками;</p> <p>г) постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства.</p>
30.	<p>. Оптовая ярмарка представляет собой:</p> <p>а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров;</p> <p>б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам;</p> <p>в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками;</p> <p>г) постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства</p>
31.	<p>Функции предприятий оптовой торговли:</p> <p>а) кредитование товаропроизводителей;</p> <p>б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров;</p> <p>в) формирование рационального товарного ассортимента;</p> <p>г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей.</p>
32.	<p>Установление договорных отношений по поставкам товаров между поставщиками и розничными торговыми предприятиями называют.....связями.</p>
33.	<p>Решить ситуацию:</p> <p>ООО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевичка».</p> <p><i>Задание:</i> Составить коммерческое предложение от имени ООО «Кондитер» универсаму «Магнит», а затем договор поставки на текущий год.</p>
34.	<p>. Решить ситуацию:</p> <p>Представитель универсама товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универсама. Закупка товаров на фирме «Радуга осуществляется» в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и</p>

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»
для студентов 3 курса
Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
направленность (профиль) «Коммерция»,
Вопросы к экзамену (6 семестр)**

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену, зачету, зачету с оценкой
1.	Роль, содержание и задачи технологии торговли на современном этапе. Возникновение технологии как науки и ее связь с другими науками.
2.	Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, признаки, структура
3.	Коммерческие предприятия, их виды, типы, функции.
4.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности на основе объединения лиц
5.	Организационные объединения: фирма, концерн, конгломерат, консорциум, холдинг
6.	Понятие, цель и сущность товародвижения. Факторы, влияющие на организацию товародвижения
7.	Основные звенья процесса товародвижения: производственные и сельскохозяйственные предприятия; оптовые, розничные и интегрированные предприятия. Их назначение, роль в процессе продвижения товаров
8.	Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения
9.	Формы товародвижения. Звенность товародвижения
10.	Понятие тары, упаковки и многооборотных средств упаковки. Роль и значение тары в технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары
11.	Требования, предъявляемые к таре. Стандартизация и унификация тары. Основные тенденции в совершенствовании тары, мероприятия по сокращению расходов и потерь по таре
12.	Коммерческая информация и коммерческая тайна. Способы защиты коммерческой тайны
13.	Классификация тары и упаковки, их роль в процессе товародвижения Особенности «пакетной» и «контейнерной технологии доставки грузов
14.	Оптовая торговля: понятие, сущность, особенности, роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Основные направления развития оптовой торговли, ее цели, задачи
15.	Оптовые торговые предприятия: их виды, типы, функции, роль и место в процессе товародвижения.
16.	Оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня. Независимые оптовики
17.	Предприятия, ведущие торгово-посредническую деятельность оптом, торгово-распределительные центры, торговые дома, ассоциации,
18.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров
19.	Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на

	предприятиях оптовой торговли
20.	Организация коммерческой работы на оптовом предприятии
21.	Независимые торгово-посреднические структуры
22.	Оптовые предприятия, их виды, функции, классификация
23.	Характеристика работы товарных бирж
24.	Организаторы оптового оборота, их виды, функции
25.	Сущность хозяйственных связей и формирование их. Источники закупки товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги
26.	Инфраструктура оптовой торговли: биржи, ярмарки, выставки, аукционы, продовольственные рынки
27.	Склад: понятие, назначение, функции, классификация. Роль, назначение и функции товарных складов в системе товародвижения, их классификация
28.	Роль, назначение и классификация и функции товарных складов
29.	Технологические и общетехнические требования к устройству складов и функции складов. Параметры склада. Методики расчета потребности в складской площади
30.	Специализация и типизация складов. Структура складских помещений и площадей Особенности устройства и технологической планировки складов.
31.	Торгово-технологический процесс на складе: понятие, назначение, содержание, принципы его организации. Принципы и особенности его организации и управления
32.	Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Требования нормативных документов по приемке. Основные правила и методы приемки по количеству и качеству
33.	Технология размещения, укладки и хранения товаров. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение
34.	Отборка товаров из мест хранения и комплектация партий и отправки. Организация и технология отпуска товаров со склада
35.	Организация управления торгово-технологическим процессом на складе. Структура аппарата склада и функции его работников.
36.	Функции, цели, задачи розничной торговли. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли. Основные виды розничной торговли, их характеристика
37.	Понятие розничной торговой сети: сущность, состав, виды, принципы размещения. Территориальное размещение розничной торговой сети: факторы, влияющие на размещение
38.	Классификация и функции розничных торговых предприятий. Франчайзинговые отношения в торговле
39.	Понятие специализации и типизации предприятий. Стационарная и нестационарная торговая сеть. Мелкорозничная торговая сеть, ее роль в торговом обслуживании населения
40.	Современные форматы предприятий торговли: гипермаркеты, супермаркеты, магазины шаговой доступности, торговые центры
41.	Понятие и содержание процесса доставки товаров в розничную сеть. Способы доставки товаров: сущность, виды, основные операции, методы. Маршруты завоза товаров
42.	Понятие товароснабжения розничной торговой сети, факторы влияния Принципы организации товароснабжения розничных торговых предприятий
43.	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения Транзитная и складская формы товароснабжения розничных предприятий
44.	Требования к устройству магазинов: технологические, архитектурно-строительные, экономические и санитарно-гигиенические. Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина
45.	Характеристика помещений по функциональному назначению: торговые, для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, вспомогательные,

	административно-бытовые, технические
46.	Торгово-технологический процесс, его особенности Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли
47.	Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров
48.	Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп. Организация и технология приемки товаров; хранение товаров и подготовка их к продаже.
49.	Методы продажи товаров. Содержание торгово-технологического процесса продажи товаров в магазине. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями
50.	Проект, проектирование: основные понятия. Виды проектов. Принципы проектирования. Стадии и этапы проектирования предприятия. Методы проектирования
51.	Организация капитального строительства и ремонта предприятий: понятие, назначение, отличия. Способы строительства. Реконструкция и ремонт предприятия торговли. Собственное строительство, девелоперство: понятия, общность, различия.
52.	Понятие коммерческого риска. Способы снижения риска.
53.	Коммерческий риск, методы снижения риска
54.	Государственное регулирование торговли, его цели и задачи.
55.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности на основе объединения капиталов
56.	Отличительные особенности функционирования аукционов
57.	Товарные ярмарки и выставки, их роль и значение в торговой деятельности
58.	Понятие договора, структура, порядок заключения, изменение, расторжение договора. Виды коммерческих договоров
59.	Понятие о товароснабжении розничной торговой сети
60.	Организация подготовки товаров к продаже, содержание операций. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале с учетом правил мерчандайзинга
61.	Источники закупки товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги
62.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности на основе объединения капиталов
63.	Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина
64.	Характеристика помещений по функциональному назначению: торговые, вспомогательные, административно-бытовые, технические
65.	Организация и технология приемки товаров; хранение товаров и подготовка их к продаже.
66.	Мелкорозничная торговая сеть, ее роль в торговом обслуживании населения
67.	Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале с учетом правил мерчандайзинга
68.	Основные правила и методы приемки по количеству и качеству
69.	Основные тенденции в совершенствовании тары, мероприятия по сокращению расходов и потерь по таре
70.	Аукционы -элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
71.	Классификация, виды оптовых предприятий, их функции
72.	Понятие и сущность товародвижения, его формы

Практические задания к экзамену:

1.	<p><i>Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее)</i></p> <p>а) купля-продажа товаров;</p> <p>б) удовлетворение спроса потребителей;</p> <p>в) получение прибыли;</p> <p>г) исследование рынка.</p>
----	---

2.	<p><i>К коммерческим процессам относятся:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) погрузка и разгрузка товаров; б) хранение товаров; в) изучение и прогнозирование спроса; г) подсортировка товаров; д) заключение договоров на поставку товаров; е) рекламно-информационная работа.
3.	<p><i>Определите отличие товарищества от общества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) товарищество – это объединение лиц, общество – это объединение капиталов; б) в степени ответственности перед кредиторами; в) товарищество – это объединение капиталов, общество – это объединение лиц; г) нет отличий.
4.	<p><i>Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) не может изъять свой капитал из фирмы; б) не может повлиять на размер своего дохода; в) отделен от управления;
5.	<p><i>Имеют ли право хозяйственные товарищества и общества выпускать акции:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) да; б) да, но после 5 лет работы; в) нет.
6.	<p><i>Товарищество на вере называют по другому:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) полное; б) хозяйственное; в) коммандитное; г) частичное.
7.	<p><i>Главным преимуществом акционерных обществ является:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) возможность выпускать акции; б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц; в) акционеры не отвечают по обязательствам общества; г) возможность получать дивиденды по акциям.
8.	<p><i>Защита информации это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) процесс сбора, накопления, обработки, хранения, распределения и поиска информации; б) преобразование информации, в результате которого содержание информации становится непонятным для субъекта, не имеющего доступа; в) получение субъектом возможности ознакомления с информацией, в том числе при помощи технических средств; г) совокупность правил, регламентирующих порядок и условия доступа субъекта к информации и ее носителям; д) деятельность по предотвращению утечки информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на неё.
9.	<p><i>Риск - это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток; б) все предпосылки, имеющие возможность негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка; в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий; г) вероятность провала программы продаж; д) вероятность успеха в бизнесе.
10.	<p><i>Коммерческий риск - это риск, возникающий:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) на коммерческих предприятиях; б) при заключении коммерческих сделок; в) в процессе реализации товаров или услуг;


	г) в процессе производства товаров или услуг.
11.	<i>Продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи – ...</i>
12.	<i>Объектами коммерческой деятельности являются:</i> а) страховые компании, б) товары, в) услуги, г) торговые дома, д) ярмарки.
13.	<i>Особые объекты коммерческой деятельности:</i> а) услуги, б) информация, в) рабочая сила, г) ценные бумаги, д) интеллектуальная собственность
14.	<i>Какие предприятия относятся к малым в розничной торговле?</i> а) с численностью работающих до 10; б) с численностью работающих до 15; в) с численностью до 25 человек; г) с численностью работающих до 50 человек
15.	<i>В чем состоят отличительные черты общества с ограниченной ответственностью?</i> а) общество имеет уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества несут ответственность в пределах своих взносов в уставный капитал; б) уставный капитал общества разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества отвечают по его долгам своими взносами в уставный капитал, а при нехватке этих сумм – принадлежащим им имуществом в одинаковом для всех участников размере дополнительно к взносу каждого участника; в) все участники общества занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом; г) общество наряду с одним или более участниками, несущими ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом, включает также одного или более участников, ответственность которых ограничивается взносом в имущество общества. Если в обществе состоят два или более участника с полной ответственностью, они несут солидарную ответственность по долгам общества
16.	<i>Современные виды торговли:</i> а) б) в) г)
17.	<i>Решите ситуацию:</i> Вы, как студент 4-го курса очной формы обучения, организуете небольшой бизнес в свободное от учебы время в соответствии с вашими финансовыми и правовыми возможностями. Вы решили вести бизнес легально, узаконить свои отношения с государством и официально зарегистрировать свое предприятие (организацию). <u>Задание:</u> обоснуйте выбор организационно-правовой формы вашего бизнеса. Проведите тщательный экономический и правовой анализ таких возможных альтернатив
18.	<i>Решите ситуацию:</i> ОАО «Стройка НН» производит сухие строительные смеси в ассортименте для индивидуальных и промышленных потребителей. Предприятие решает расширить

	<p>границы рынка сбыта своих товаров и реализовывать смеси в регионах, где спрос наиболее активный.</p> <p><u>Задание А.</u> Изучите потенциальный рынок сбыта сухих строительных смесей. Кто, где и когда в наибольшей степени в них нуждается?</p> <p><u>Задание Б.</u> Оцените все достоинства и недостатки работы с посредниками (агентами, комиссионерами, дистрибьюторами, брокерами) и создания собственного (нового предприятия) для ООО «Стройка НН». Результат оформите в таблицу</p>
19.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Индивидуальный предприниматель Петров А.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Алтайском крае через розничную торговую сеть.</p> <p><u>Задание.</u> Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Определите статус предпринимателя? - Какой документ подтверждает его деятельность? - В чём особенность риска его деятельности?
20.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Индивидуальный предприниматель Петров А.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Петрову А.С. предпринимателей.</p> <p><u>Задание.</u> Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:</p> <ul style="list-style-type: none"> - какую организационно-правовую форму они могут создать? - какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей? - какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателя?
21.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10,0 млн. рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8млн.500 рублей, который поделён на равные доли.</p> <p><u>Задание.</u> Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:</p> <ul style="list-style-type: none"> - с какого момента ООО приобретает статус юридического лица? - какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?
22.	<p><i>Функции предприятий оптовой торговли:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) кредитование товаропроизводителей; б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров; в) формирование рационального товарного ассортимента; г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей
23.	<p><i>Оптовая торговля – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
24.	<p><i>Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) дилер, дистрибьютор; б) дилер, консигнатор; в) дистрибьютор, агент, брокер;

	г) комиссионер, агент, брокер.
25.	<p><i>Под оптовой торговлей понимается:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования; б) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам; в) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам; г) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.
26.	<p><i>Классификация оптовых предприятий по роли в процессе товародвижения</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) универсальные, специализированные; б) выходные, торгово-закупочные, торговые; в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские; г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др
27.	<p><i>Дистрибьюторы – это, как правило, оптовые посредники...</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет; б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя; в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя; г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.
28.	<p><i>Дилеры – это, как правило, оптовые посредники...</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет; б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя; в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя; г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.
29.	<p><i>Транзитная форма оптовой продажи товаров осуществляется:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) от поставщика-изготовителя; б) поставщиком без завоза товаров на свои склады; в) организаторами оптового оборота; г) непосредственно на оптовые базы.
30.	<p><i>Назовите методы оптовой продажи товаров:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) личный отбор товаров представителем покупателя; б) письменные, телеграфные и телефонные заказы; в) через передвижные склады и разъездных товароведов; г) все указанное выше в пп. 1, 2, 3, а также путем отправления почтовых посылок
31.	<p><i>В зале товарных образцов оптовой базы сосредоточена основная работа, связанная с:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) организацией продажи товаров; б) поиском поставщиков-производителей; в) подписанием договоров поставки; г) хранением, подсортировкой, упаковкой, маркировкой товаров
32.	<p><i>Организаторы оптового оборота – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) независимые оптовые предприятия-купцы, оказывающие полный комплекс закупочно-сбытовых операций; б) организации не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки и др); в) посреднические оптовые структуры, не пользующиеся в своей деятельности, как правило, правом перехода собственности на товар (предприятия брокеры,

	торговые агенты, комиссионеры и т.п.); г) все вышеперечисленные.
33.	<i>Решите ситуацию:</i> ООО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевичка». <i>Задание:</i> Составить коммерческое предложение от имени ООО «Кондитер» универсаму «Магнит», а затем договор поставки на текущий год.
34.	<i>Решите ситуацию:</i> Представитель универсама товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универсама. Закупка товаров на фирме «Радуга осуществляется» в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение
35.	<i>Решите ситуацию:</i> Товаровед-коммерсант по группе «Парфюмерия и косметика» Одинцовской межрайбазы получил распоряжения директора базы выехать в Голицынский район Московской области для проверки состояния торговли парфюмерно-косметическими товарами и активизации розничной и оптовой продажи этих товаров. Каковы будут действия товароведа-коммерсанта для выполнения данного поручения?
36.	<i>Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?</i> а) линейная б) комбинированная в) боксовая г) островная
37.	<i>Островная планировка — это...</i> а) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются параллельно входящему в зал покупательскому потоку; б) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку. в) применяется, как правило, при обслуживании через прилавки; представляет собой размещение товаров и оборудования вокруг рабочих мест продавцов; г) представляет собой расстановку оборудования в виде обособленных отделов и секций.
38.	<i>Помещение для хранения тары и контейнеров, экспедиции по доставке товаров на дом, мастерские по ремонту оборудования и инвентаря относятся к:</i> а) техническим; в) подсобным; с) административно-бытовым; d) помещения для приемки, хранения и подготовки к продаже
39.	<i>Решите ситуацию:</i> Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступить в этой ситуации потребителю?
40.	<i>Решите ситуацию:</i> Во время приемки товара по качеству обнаружилось несоответствие товара по

	качеству, представитель поставщика для участия в приемке не явился. Опишите дальнейшие действия материально-ответственных лиц при приемке товара?
--	---

Преподаватель, к.э.н., доцент _____  _____ Н.И.Денисова
(подпись)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ ИМ.Г.В.ПЛЕХАНОВА

Факультет экономики, менеджмента и торговли
Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
Направленность (профиль) «Коммерция»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № __
по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

1.	Основные звенья процесса товародвижения: производственные и сельскохозяйственные предприятия; оптовые, розничные и интегрированные предприятия. Их назначение, роль в процессе продвижения товаров
2.	Функции, цели, задачи розничной торговли. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли. Основные виды розничной торговли, их характеристика
3.	Торгово-технологический процесс в магазине включает: а) доведение товара от продавца к покупателю; б) обслуживание покупателя; в) операции от изучения спроса на товар до доведения его к покупателю; г) продажу и обслуживание покупателей

Ведущий преподаватель _____ Н.И. Денисова

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент _____ С.Н. Диянова

Утверждено на заседании кафедры от _____ № ___/

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о.заведующего кафедрой



Е.Н. Губа

2. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

