

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»

Экономический факультет
Кафедра товароведения и экспертизы товаров

УТВЕРЖДАЮ:

Декан Экономического факультета
Е.С. Тхор


(подпись)

« 24 » апреля 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»

По направлению подготовки 38.03.07 Товароведение

Профиль: «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация торговли» по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение. – 33 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация торговли» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 года № 985.

СОСТАВИТЕЛЬ:

к.т.н., доцент Попова Я.А.

старший преподаватель Домниченко Р.Г.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры товароведения и экспертизы товаров «18» апреля 2023 г., протокол № 11

Заведующий кафедрой

товароведения и экспертизы товаров _____  Попова Я.А.

Переутверждена: « » _____ 20 г., протокол № _____

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии Экономического факультета

«21» апреля 2023 г., протокол № 4

Председатель учебно-методической

комиссии Экономического факультета _____  Шаповалова Е.Н.

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Цель изучения дисциплины – вооружение студентов теоретическими и прикладными знаниями о сложном механизме процесса доведения товаров народного потребления от места производства до потребителей, о путях повышения эффективности этого процесса на всех его стадиях.

Задачи:

- овладение обучающимися теоретическими знаниями в области организации и технологии торговых процессов на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- приобретение умений применять полученные знания в ситуациях, имитирующих профессиональную деятельность, и на практике;
- формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров товароведения.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Организация торговли» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин: «Введение в профессиональную деятельность», «Теоретические основы товароведения и экспертизы» и служит основой для освоения дисциплин «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Менеджмент в торговой деятельности», «Товарная информация».

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ПК-6. Способен организовывать торгово-технологические процессы, определять техническое оснащение торговых организаций и организовывать метрологический контроль	ПК-6. И-1 Анализирует стадии и этапы торгово-технологического процесса реализации товаров, определяет товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели	Знать: стадии и этапы торгово-технологического процесса реализации товаров, товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели
		Уметь: анализировать стадии и этапы торгово-технологического процесса реализации товаров, определять товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели
		Владеть: навыками анализа торгово-технологического

		процесса реализации товаров, определять товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели
ПК–7. Способен осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии	ПК-7. И-2 Контролирует соблюдение требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии	Знать: принципы соблюдения требований к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии
		Уметь: анализировать соблюдение требований к упаковке и маркировке, правилам и срокам хранения, транспортирования и реализации товаров, правила их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии
		Владеть: навыками анализа соблюдения требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)	
	Очная форма	Очно-заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	216 (6 зач. ед)	216 (6 зач. ед)
Обязательная контактная работа (всего)	102	68

в том числе:		
Лекции	34	34
Семинарские занятия	-	
Практические занятия	68	34
Лабораторные работы	-	
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	114	148
Форма аттестации	экзамен	экзамен

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Теоретические и методологические основы организации торговли.

Основы теории организации деятельности предприятия. Экономическая сущность торгового предприятия. Функции и правовая основа торгового предприятия. Классификация торговых предприятий. Структура торгового предприятия. Среда функционирования предприятий торговли. Организационно-правовые формы предприятий торговли. Оптовая и розничная торговля. Классификация торговых предприятий. Состав торгового предприятия. Структура торгового предприятия. Факторы эффективности функционирования торгового предприятия.

Тема 2. Организация розничной торговли.

Сущность и основные функции розничной торговой сети. Оценка эффективности организации розничной торговли. Факторы, влияющие на пространственную организацию торговли. Уровень эксплуатационных характеристик и использования зданий магазинов и оборудования. Принципы организации торговых помещений. Состав оборудования предприятий торговли. Структура производственного процесса магазина. Оперативные процессы магазина. Порядок продажи товаров. Особенности организации процессов оптовой торговли. Задачи организации оптового предприятия. Формы организации оптовой торговли. Производственный процесс оптового предприятия. Порядок приемки товаров на предприятии оптовой торговли. Особенности хранения и отпуска товаров на оптовом предприятии. Организация продаж. Основные требования к процессу продаж. Особенности подготовки товара к продаже.

Тема 3. Организация оптовой торговли.

Организация работы товарного склада. Назначение и функции складского хозяйства. Виды классификаций складского хозяйства предприятия. Потребность в складской площади. Технологический процесс складской переработки товаров. Порядок приема и укладки грузов на складе. Оценка эффективности работы складов. Организация приемки товаров. Особенности приемки товаров по качеству, количеству. Несоответствия при приемке товаров. Организация размещения, укладки и хранения товаров. Способы хранения товаров. Схемы размещения материальных ценностей и товаров. Способы укладки товаров и материальных ценностей. Сохранность товаров.

Потери в процессе хранения. Организация отпуска товаров. Назначение и порядок отпуска товаров. Состав работ по отпуску товаров. Особенности подготовки товаров к отгрузке. Отбор материальных ценностей. Отгрузка товаров.

Тема 4. Организация товароснабжения торговой сети.

Сущность товароснабжения предприятия. Уровень формирования товарного обеспечения. Выбор поставщика. Организация транспортного обслуживания. Задачи транспортного обслуживания. Классификация транспорта предприятия. Грузооборот и грузовой поток. Определение потребности в транспорте. Эффективность работы транспорта.

Тема 5. Организация и технология тарных операций в торговле.

Роль упаковки товара в организации торговли. Назначение и функции тары и упаковки товаров. Назначение и виды классификаций тары и упаковки товаров. Потребность в таре и упаковке.

Тема 6. Рекламно-информационная работа в магазине.

Особенности рекламы в местах продаж. Цели и типы рекламы в местах продаж. Состав рекламы в местах продаж. Элементы рекламы. Особенности использования рекламы в местах продаж отдельных товаров. Средства рекламы в местах продаж. Роль плакатов и вывесок в местах продаж. Использование технологического оборудования для рекламы в местах продаж. Событийный маркетинг. Рекламное воздействие витрин и интерьера. Роль витрин в организации продаж. Композиция пространства витрины. Интерьер в местах продаж. Цветовые контрасты.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Очно-заочная форма
1.	Теоретические и методологические основы организации торговли	2	2
2.	Организация розничной торговли	16	16
3.	Организация оптовой торговли	8	8
4.	Организация товароснабжения торговой сети	4	4
5.	Организация и технология тарных операций в торговле	2	2
6.	Рекламно-информационная работа в магазине	2	2
Итого:		34	34

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Очно-заочная форма
1.	Теоретические и методологические основы организации торговли	4	2
2.	Организация розничной торговли	30	16
3.	Организация оптовой торговли	14	8
4.	Организация товароснабжения торговой сети	10	4

5.	Организация и технология тарных операций в торговле	4	2
6.	Рекламно-информационная работа в магазине	6	2
Итого:		68	34

4.5. Лабораторные работы (не предусмотрено).

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов	
			Очная форма	Очно-заочная форма
1.	Теоретические и методологические основы организации торговли	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	10	12
2.	Организация розничной торговли	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	44	54
3.	Организация оптовой торговли	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	30	36
4.	Организация товароснабжения торговой сети	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	12	22
5.	Организация и технология тарных операций в торговле	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	8	12
6.	Рекламно-информационная работа в магазине	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	10	12
Итого:			114	148

4.7. Курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства студентов, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности, творческой самостоятельности студентов и предполагающие последовательное и целенаправленное выдвижение перед студентом познавательных задач, разрешение которых позволяет студентам активно усваивать знания (используются поисковые методы; постановка познавательных задач);

работа в команде путем совместного обсуждения в группе проведенных расчетов и сформулированных выводов и рекомендаций по ним;

технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности студентов, их реализацию и развитие;

технологии активного обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности студентов и т.д.

Максимальная эффективность педагогического процесса достигается путем конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и (или) их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. – Введ. 2014-04-01. – М. : Стандартинформ, 2014. – 19 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200108793>

2. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования. – Введ. 2011-01-01. – М. : Стандартинформ, 2010. – 7 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200079267>

3. Дашков Л. П., Памбухчианц В. К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. – 9-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. – 696 с. – Текст: электронный. – URL: https://www.studmed.ru/dashkov-lp-pambuhchiyanc-vk-kommerciya-i-tehnologiya-torgovli_abfd02b.html

4. Никитина, Н. Ю. Н 624 Организация торгово-технологических процессов : [учеб. пособие] / Н. Ю. Никитина, В. Е. Шкурко, Ю. Е. Шарова ; [науч. ред. С. Н. Полбицын] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 112 с. – Текст: электронный. – URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/42388/1/978-5-7996-1809-4_2016.pdf

б) дополнительная литература:

1. Чернухина Г.Н., Организация торговли / Чернухина Г.Н. – М. : Университет "Синергия", 2016. – 192 с. (Серия "Легкий учебник") – ISBN 978-5-4257-0210-4 – Текст : электронный – URL : <https://litportal.ru/avtory/g-chernuhina/kniga-organizaciya-torgovli-1281796.html>

г) интернет-ресурсы:

Министерство образования и науки Российской Федерации – <http://минобрнауки.рф/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки – <http://obrnadzor.gov.ru/>

Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>

Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации – <https://minpromtorg.gov.ru/>

Электронные библиотечные системы и ресурсы

Электронно-библиотечная система «Znaniyum.com» – <https://docs.yandex.ru>

Информационный ресурс библиотеки образовательной организации

Научная библиотека имени А. Н. Коняева ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. ДАЛЯ» – <http://biblio.dahluniver.ru/?start=6>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Организация торговли» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Организация торговли»

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Контролируемые темы учебной дисциплины, практики	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-6	Способен организовывать торгово-технологические процессы, определять техническое оснащение торговых организаций и организовывать метрологический контроль	ПК-6.1	Тема 1. Теоретические и методологические основы организации торговли.	2
				Тема 2. Организация розничной торговли.	2
				Тема 3. Организация оптовой торговли.	2
				Тема 4. Организация товароснабжения торговой сети.	2

				Тема 5. Организация и технология тарных операций в торговле.	2
				Тема 6. Рекламно-информационная работа в магазине.	2
2.	ПК-7	Способен осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии	ПК-7.2	Тема 1. Теоретические и методологические основы организации торговли.	2
				Тема 2. Организация розничной торговли.	2
				Тема 3. Организация оптовой торговли.	2
				Тема 4. Организация товароснабжения торговой сети.	2
				Тема 5. Организация и технология тарных операций в торговле.	2
				Тема 6. Рекламно-информационная работа в магазине.	2

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-6	ПК-6.1	Знать: стадии и этапы торгово-технологического процесса реализации товаров, товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели	Тема 1, Тема 2, Тема 3, Тема 4, Тема 5, Тема 6	Вопросы для устного опроса и самоконтроля, практические задачи, тесты

			<p>Уметь: анализировать стадии и этапы торгово-технологического процесса реализации товаров, определять товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели</p> <p>Владеть: навыками анализа торгово-технологического процесса реализации товаров, определять товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели</p>		
2.	ПК-7	ПК-7.2	<p>Знать: принципы соблюдения требований к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии</p> <p>Уметь: анализировать соблюдение требований к упаковке и маркировке, правилам и срокам хранения, транспортирования и реализации товаров, правила их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии</p> <p>Владеть: навыками анализа соблюдения требований к упаковке</p>	Тема 1, Тема 2, Тема 3, Тема 4, Тема 5, Тема 6	<p>Вопросы для устного опроса и самоконтроля, практические задачи, тесты</p>

			и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии		
--	--	--	---	--	--

Фонды оценочных средств по дисциплине «Организация торговли»

Вопросы для устного опроса и самоконтроля:

1. Перечислите основные принципы механизма государственного регулирования торговли.
2. Назовите методы государственного регулирования товарного обращения.
3. Перечислите цели государственного регулирования товарного обращения.
4. Дайте характеристику организационно-правовым структурам в торговле.
5. Назовите виды розничной торговой сети.
6. Поясните специализацию розничных торговых предприятий.
7. Поясните типизацию розничных торговых предприятий.
8. Назовите основные типы торговых предприятий.
9. Укажите особенности размещения розничных торговых предприятий.
10. Дайте классификацию торговых зданий.
11. Назовите состав помещений в магазине.
12. Что входит в состав торговых помещений?
13. Дайте определение - торговый зал это?
14. Дайте определение - установочная площадь это?
15. Назовите виды планировки торгового зала.
16. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
17. Дайте характеристику организации и технологии операций по поступлению и приемке товаров в магазине.
18. Особенности размещения и выкладки товаров в торговом зале.
19. Охарактеризуйте организацию и технологию хранения и подготовки товаров к продаже.
20. Назовите правила работы предприятий розничной торговли.
21. Укажите технологию розничной продажи товаров.

22. Охарактеризуйте продажу отдельных видов продовольственных товаров.
23. Охарактеризуйте продажу отдельных видов непродовольственных товаров.
24. Назовите порядок расчетов с покупателями.
25. Перечислите услуги оказываемые покупателю при совершении покупки и при ее использовании.
26. Назовите информационно-консультационные услуги.
27. Перечислите услуги для создания удобств покупателям.
28. Назовите внемагазинные методы продажи.
29. Охарактеризуйте Правила продажи товаров в кредит.
30. Кто такой комитент?
31. Комиссионер – это?
32. Назовите функции оптовой торговли.
33. Назовите виды оптовой торговли.
34. Классификация предприятий оптовой торговли.
35. Дайте характеристику организации работы оптовых предприятий на основе коммерции.
36. Назовите виды оптовых торговых предприятий в мировой экономике.
37. Поясните основные функции складов.
38. Назовите технологические требования к устройству складов.
39. Общетехнические требования к устройству складов.
40. Перечислите виды складских помещений.
41. Назовите принципы организации складского технологического процесса.
42. Особенности приемки товара от органов ж\д.
43. Охарактеризуйте технологию размещения товаров на хранение в складе.
44. Изложите организацию и технологию отпуска товаров со склада.
45. Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение».
46. Назовите факторы звенности товародвижения.
47. Охарактеризуйте организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения.
48. Назовите способы доставки товаров в магазины.
49. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств.
50. Охарактеризуйте организацию перевозок товаров железнодорожным транспортом.
51. Охарактеризуйте организацию перевозок товаров автомобильным транспортом.
52. Назовите особенности перевозок товаров водным и воздушным транспортом.

53. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.
54. Охарактеризуйте основные виды тары.
55. Дайте определение понятиям - унификация, стандартизация и качество тары.
56. Организация тарного хозяйства в торговле.
57. Охарактеризуйте рекламные средства.
58. Особенности оформления интерьера магазина.
59. Назовите способы рекламно-информационного оформления магазина.
60. Дайте характеристику методам стимулирования продажи товаров.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству к «вопросам для устного опроса и самоконтроля»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив неточности и т.п.)
3	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил, др.)

Практические задачи:

Задача 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. 1).

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.

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	-
Столы упаковочные	1,2 * 2,8	20	-
Горки пристенные	0,8 * 1,8	94	5
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	11	-

Задача 2

В магазин «Товары повседневного спроса» 15 февраля поступили товары: хлеб, хлебобулочные изделия из местного хлебозавода, сахар от оптовой торговой базы, масло растительное в стеклянных бутылках. Укажите, по каким сопроводительным документам и в какой срок необходимо принимать товары по количеству.

Задача 3

В отдел «Галантерея» универсама при окончательной приемке товаров в одной из фабричных упаковок, не было обнаружено следов вскрытия, выявлена недостача четырех головных платков. Согласно договору вызов представителя производителя не предусмотрен. Определите состав комиссии по приемке товаров.

Задача 4

В магазин «Продукты» в порядке централизованной доставки поступили три бочки жира свиного. Какая техника приема этого товара по количеству?

Задача 5

В магазин «Продукты» 20 марта поступили товары: молоко, сыр, сметана – от местного молокозавода, мука высшего сорта, макаронные изделия – с базы «Бакалея», шоколад производства Германии пяти видов – с оптового склада ООО «Герон». Укажите, по каким сопроводительным документам, и в какие сроки необходимо принять товары по качеству.

Задача 6

В магазин «Фокстрот» от местного производителя поступила партия радиоприемников. При приеме в двух приемниках выявлено отсутствие запасных предохранителей. Действия материально ответственного лица в данной ситуации?

Задача 7

В супермаркет «Абсолют» поступила партия товаров: апельсины, лимоны, киви, бананы от частного предприятия; капуста свежая, морковь от КСП «Победа», огурцы консервированные, икра кабачковая с плодоконсервного завода г. Донецка. Укажите порядок приемки этих товаров по качеству.

Задача 8

В магазин «Товары повседневного спроса» 1 апреля в 6 часов утра поступили хлеб и хлебобулочные изделия в соответствии со счетом-фактурой №198 от местного хлебозавода, а именно: хлеб украинский – 100 буханок по 10,00 руб., сайки – 200 шт. по 6,25 руб., бублики – 200 шт. по 5,15 руб., батоны нарезные массой 400 г по 11,55 руб. В сопроводительных документах указано время выхода из печи: хлеб украинский – 31.03 в 19.00 часов, батоны нарезные – 01.04 – 1.00 час ночи, сайки, бублики – 01.04 в 3.00 часа ночи.

При приемке хлеба Украинский выявлены следующие дефекты: подгорела корочка в 20 буханках; на все изделия представлены удостоверения о качестве от 30.03. после проверки количества хлеба установлена недостача двух буханок хлеба Украинский, трех нарезных батонов и пяти бубликов. Вам необходимо осуществить приемку товаров и оформить ее документально.

Задача 9

Колхоз доставил в магазин «Сельхозпродукты» 3 бочки меда, массой брутто 360 кг. Масса тары в соответствии с маркировкой – 30 кг. Масса тары фактически составила 38 кг. Как необходимо действовать в данной ситуации?

Задача 10

Рассчитать емкость общетоварного склада и площадь его помещений для хранения продовольственных товаров.

Условия задачи:

1. Данные условия приведены в таблице:

Товары и товарные группы	Средние товарные запасы ($Z_{св}$), вагоны					Распределение запасов по способам хранения		Товарные запасы ($Z_{сд}$) дни
	варианты					в штабелях ($D_{ш}$)	на стеллажах ($D_{с}$)	
	I	II	III	IV	V			
Кондитерские изделия	25	35	35	25	15	80	20	20
Прочие продовольственные товары (водка, вино и др.)	75	100	90	80	55	75	25	25

Спички	5	7	5	4	3	100	—	25
Табачные изделия	5	15	10	8	6	90	10	25
Бакалея	75	80	50	40	28	100	—	25
В т.ч. сахарный песок и крупа	35	25	12	6	4	—	25	

Примечание. 75 % сахарного песка и крупы реализуется в расфасованном виде. Техническая норма загрузки вагона сахарным песком и крупой – 62 т.

2. Один условный вагон составляет сто условных поддонов, площадью $800 \times 1200 \text{ мм}^2$ с высотой укладки товара 1050 мм. Полная высота товарного пакета составляет 1200 мм, объем товаров в условном поддоне – 1 м^3 .

3. Коэффициент неравномерности образования товарных запасов ($K_{НЗ}$) составляет 1,2.

4. Коэффициент неравномерности поступления товаров на склад ($K_{НП}$) равен 1,5. коэффициент неравномерности отпуска товаров со склада ($K_{НО}$) – 1,2.

5. Высота укладки (V_y) товаров на складе – 6 м.

6. Производительность фасовочного агрегата 10-12 т. в смену.

7. Расчеты производят с точностью до 0,1.

	Прибытие грузов ($K_{ТП}$)	Отправление грузов ($K_{ТО}$)
Автомобильный	0,2	1,0
железнодорожный	0,8	-

Задача 11

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

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

– различные предприятия оптовой торговли продовольственными товарами;

– хлебозавод (расположение хлебозавода, а также остальных предприятий пищевой промышленности на рисунке 1 не показано);

– молокозавод;

– цех промкомбината по производству безалкогольных напитков;

– цех по производству колбасных изделий;

– цех по производству овощных консервов.

3. Товарные группы, по которым необходимо организовать товароснабжение:

– кондитерские товары в ассортименте;

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

4. Возможные схемы завоза товаров в магазины.

Схема 1: предприятие оптовой торговли – распределительный склад РТП – магазин.

Схема 2: предприятие оптовой торговли – магазин.

Схема 3: предприятие промышленности – распределительный склад РТП – магазин.

Схема 4: предприятие промышленности – магазин.

5. Описание установленного порядка товароснабжения магазинов.

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

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

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

Задача 12

Рассчитайте грузооборот складов распределительного центра по отправке товаров в магазины сети.

Условия и исходные данные:

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

Таблица 1 – Прогноз месячного товарооборота магазинов торговой системы

Магазин	Прогнозируемый месячный товарооборот группам товаров, тыс. руб.				
	консервы мясные	сахар	кондитерские изделия	крупы	макаронные изделия

А	81	42	60	39	30
Б	69	36	96	30	120
В	87	45	63	24	75
Г	93	30	39	39	22
Д	150	32	999	33	48
Е	126	51	90	18	45
Ж	126	12	24	21	75
З	177	60	39	21	120
И	132	27	24	18	45

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

Таблица 2 – Примерная стоимость 1 т товаров различных групп

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

Задача 13

Разработайте график завоза товаров

Условия и исходные данные:

Средняя скорость автомобиля на маршруте 20 км/ч.

Норма времени на операции подготовки и завершения разгрузки в магазинах – 12 мин на один магазин (0,2 ч).

Норма времени на разгрузку в одном магазине – 3 мин. (0,05 ч) на каждую полную или неполную тонну.

Норма времени на погрузку автомобиля на складе – 24 мин. (0,4 ч).

После четырех часов работы автомобиля необходимо предусмотреть обеденный перерыв водителя в течение одного часа.

Задача 14

Подобрать 5-6 рекламных сообщений из специальных рекламных изданий или периодической печати (на выбор) по предложению на рынок отдельных видов непродовольственных товаров. Охарактеризовать рекламные сообщения, отметить, в какой мере они по своему содержанию, рекламноинформационной обеспеченности, художественно-графическому оформлению, потребительской мотивации и психологическому воздействию на конкретный сегмент рынка отвечают современным требованиям.

Задача 15

АЗОТ «Кировский» (г. Луганск) закупило по прямому контракту партию французской косметики фирмы «Bourjois». Коммерческий директор АЗОТ «Кировский» поручил менеджеру подготовить текст рекламного объявления о предстоящем поступлении на рынок указанных товаров для публикации в рекламном еженедельнике.

Необходимо составить и оформить текст рекламного объявления с учетом конкретных потребительских мотивов.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «практические задачи»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Задача решена и оформлена полностью (правильный результат расчета, даны все необходимые пояснения и таблицы)
4	Задача решена и оформлена на среднем уровне (правильный результат, оформление не соответствуют требованиям)
3	Задача решена на низком уровне (ошибка в расчетах, пояснения не точны, оформление не соответствуют требованиям)
2	Задача решена на неудовлетворительном уровне (выбран неверный алгоритм, пояснения отсутствуют)

Тесты:

1. Дайте определение понятию «розничная торговля»:

- а) торговля товаров с последующей их перепродажей или профессиональным использованием;
- б) торговля товарами или услугами непосредственно конечным потребителям для их собственного некоммерческого использования;
- в) совокупность отношений, связанных с производством, распределением и потреблением товара;
- г) продажа товаров потребителям.

2. Что такое оптовая торговля?

- а) деятельность по приобретению и соответствующему преобразованию товаров для их дальнейшей реализации;
- б) деятельность по продаже товаров конечным потребителям для их личного использования;
- в) деятельность с торговлей товарами, а также выполнение при этом сопутствующих работ за наличные;
- г) товары реализуются покупателям для их личного некоммерческого использования.

3. К стационарной торговой сети относятся:

- а) магазины, склады;
- б) магазины, магазины-склады, павильоны, киоски;
- в) палатки;
- г) посылочные предприятия.

4. Какова основная признак специализации розничных торговых предприятий?

- а) ассортимент;
- б) район деятельности магазина;
- в) размер магазина;
- г) метод продажи.

5. К нестационарной торговой сети относят:

- а) магазины, склады;
- б) магазины, магазины-склады, павильоны, киоски;
- в) палатки; автомагазины, автоприцепы;
- г) посылочные предприятия.

6. Из каких помещений состоит магазин?

- а) торговые, подсобные;
- б) торговые, для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, подсобные, административно-бытовые, технические, площади связи.
- в) технические;
- г) административно-бытовые.

7. Технические помещения включают:

- а) размещение технических служб и выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест и оборудования;
- б) помещение аппарата управления, бухгалтерия, медпункт, санитарно-бытовые помещения;
- в) разгрузочные, приемочные, ячейки, помещения для подготовки товаров к продаже, фасовочные, укомплектовочные;
- г) торговые залы магазинов, отдел заказов, зал кафетерия.

8. Торговые помещения включают:

- а) размещение технических служб и выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест и оборудования;
- б) помещение аппарата управления, бухгалтерия, медпункт, санитарно-бытовые помещения;
- в) разгрузочные, приемочные, ячейки, помещения для подготовки товаров к продаже, фасовочные, укомплектовочные;
- г) торговые залы магазинов, отдел заказов, зал кафетерия.

9. К какой группе помещений относятся помещения для хранения упаковочных материалов, инвентаря и спецодежды?

- а) подсобных;
- б) торговых;
- в) служебно-бытовых;
- г) хранение тары.

10. Под торговым залом понимают:

- а) его конфигурацию, размещение внутри здания и относительно других помещений магазина, количество и расположение входов, выходов, оконных проемов;

б) разделение всей площади на функциональные зоны и размещении внутри них торгового оборудования;

в) специально оборудованная часть торгового помещения магазина, предусмотренную для обслуживания покупателей;

г) выделение секций в магазине.

11. В каком из представленных вариантов наиболее полно изложены требования, которым должны соответствовать здания?

а) функциональная и технологическая целесообразность, архитектурно-художественная выразительность, экономичность;

б) объемное планирование и конструктивность;

в) состав и размеры помещений, санитарно-техническое оборудование, качество отделочных работ;

г) эксплуатационные.

12. К какой группе помещений относятся фасовочные?

а) к помещениям для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже;

б) торговых помещений;

в) к подсобным помещениям;

г) к техническим.

13. К какой площади магазина относят площадь, занятую столами для упаковки товаров?

а) к площади узлов расчета;

б) к площади проходов для покупателей;

в) к площади выкладки товаров;

г) к площади хранения товаров.

14. Какой вид планирования целесообразно использовать в магазинах при торговле по образцам?

а) выставочный;

б) комбинированный;

в) островной;

г) боксовый.

15. На каком этаже супермаркета целесообразно разместить товары с высокой частотой спроса?

а) на первом;

б) на втором;

в) на третьем;

г) на четвертом.

16. В какой функциональной зоне магазина должны быть расположены калориферы?

а) в зоне входа и выхода;

б) в зоне расположения и выкладки товаров;

в) в зоне расчетного узла;

г) в зоне холодильного оборудования.

17. Какой вид освещения должен включать завмаг после окончания рабочего дня?

- а) дежурное;
- б) искусственное;
- в) общее;
- г) рекламное.

18. За 15 минут до начала обеденного перерыва вход покупателей в торговой зоне магазина было прекращено. Оцените ситуацию.

- а) правила нарушены;
- б) правила не нарушены;
- в) это не предусмотрено правилами;
- г) правильный ответ отсутствует.

19. Кто устанавливает режим работы предприятий торговли?

- а) исполком местных Советов;
- б) дирекция предприятия;
- в) дирекция предприятия по согласованию с вышестоящим органом;
- г) дирекция предприятия по согласованию с исполкомом местного Совета.

20. Когда прекращается работа касс в магазине?

- а) за 15 минут до окончания работы;
- б) за 10 минут до окончания работы;
- в) пока не будут обслужены все покупатели, находящиеся в магазине;
- г) согласно установленного режима работы.

21. Что такое оптовая торговля?

- а) деятельность по приобретению и соответствующему преобразованию товаров для их дальнейшей реализации;
- б) деятельность по продаже товаров конечным потребителям для их личного использования;
- в) деятельность с торговлей товарами, а также выполнение при этом сопутствующих работ за наличные;
- г) товары реализуются покупателям для их личного некоммерческого использования.

22. Определите наиболее полный ответ относительно изучения эффективности психологического воздействия рекламы?

- а) по трем основным методам: наблюдение, эксперимент, опрос;
- б) наблюдатель незаметно наблюдает за покупателями, регистрирует по общеработанной схеме полученные данные, анализирует их;
- в) путем определения времени задержки пешеходов возле витрин, количество прохожих, заходящих в магазин после ознакомления с витриной;
- г) изучение психологического воздействия рекламы в искусственно созданных экспериментатором условиях.

23. К какой группе рекламы относится реклама на таре, упаковке, товаре?

- а) печатная реклама;

- б) фотореклама;
- в) световая реклама;
- г) оформительская реклама.

24. К какой группе рекламы относятся вывески, щиты, стенды?

- а) оформительская реклама;
- б) печатная реклама;
- в) фотореклама;
- г) световая реклама.

25. В каком ответе наиболее точно указано, что входит в охрану труда?

- а) совокупность экономических, правовых, технических, санитарно-гигиенических норм и техники безопасности;
- б) состояние объекта, при котором исключается возможность возникновения пожара;
- в) система организационных средств и технологических средств, предотвращающих воздействия на работников опасных производственных факторов;
- г) санитарно-гигиенические мероприятия.

26. Из перечисленных определений тары укажите то, которое наиболее точно отражает ее сущность:

- а) особый вид промышленных изделий предназначенных для упаковки, хранения, транспортировки и реализации товаров;
- б) промышленное изделие, предназначенное для защиты товаров;
- в) промышленное изделие, предназначенное для перемещения товаров;
- г) промышленное изделие, предназначенное для размещения товаров.

27. Назовите типы грузовых автомобилей, используемых при перевозке скоропортящихся товаров:

- а) авторефрижераторы;
- б) контейнеровозы;
- в) крытые фургоны;
- г) автоцистерны.

28. Назовите основной признак классификации грузовых автомобилей:

- а) грузоподъемность;
- б) скорость движения;
- в) конструкция и особенности устройства;
- г) наличие прицепов, полуприцепов.

29. По каким сопроводительным документам перевозятся товары автомобильным транспортом?

- а) товарно-транспортная накладная;
- б) маршрутный лист;
- в) счет-фактура;
- г) сертификат.

30. К какому виду относятся торговые склады, выполняющие функции: приемка, распаковка, хранение, подсортировка, упаковка, отпуск товаров?

- а) подсортировочно-распределительные;
- б) транзитно-перевалочные;
- в) сезонного хранения;
- г) досрочного хранения.

31. Определите цель планирования рекламных кампаний?

- а) повышение сбыта отдельных товаров, внедрение торговых услуг, популяризация предприятия или фирмы;
- б) осознание проблемы, поиск информации, оценка информации;
- в) выбор полученных каналов распространения рекламы, формирования методов рекламной кампании;
- г) изучение покупательского спроса.

32. Какие виды тары относятся к жесткой?

- а) деревянные ящики, металлические ящики, бочки, стеклянные бутылки;
- б) картонные ящики, корзины;
- в) упаковочные ткани, мешки;
- г) деревянные, картонные, металлические ящики.

33. Как подразделяется тара в зависимости от конструктивных особенностей?

- а) неразборная, разборная, складная, разборно-складная, закрытая, открытая, плотная, решетчатая;
- б) изотермическая, герметичная, изобарическая, аэрозольная, пылеводопроницающая, газопроницаемая;
- в) жесткая, полужесткая, мягкая, разовая, многоразовая;
- г) разовая, многоразовая.

34. Определите основные требования, предъявляемые к потребительской таре:

- а) эксплуатационные, экономические, эстетические, санитарно-гигиенические;
- б) простота и надежность санитарной обработки;
- в) безвредна для хранения в ней товаров;
- г) эстетические.

35. Какие основные технологические операции свойственны технологии хранения товаров?

- а) размещения, перемещения и укладки товаров;
- б) дезинфекция складских помещений;
- в) определение участка складирования и закрепления постоянного места хранения;
- г) создание и поддержка температурно-влажностного режима хранения.

36. Документ предоставляет право на предъявление претензии к железной дороге о возмещении убытков?

- а) коммерческий акт;
- б) технический акт;
- в) железнодорожная накладная;
- г) товарно-транспортная накладная.

37. *Торговые автоматы характеризуются:*

- а) мобильностью, скоростью продажи и расчетов, точностью меры и веса;
- б) грузоподъемности;
- в) наглядность показаний взвешивания;
- г) вместительностью и условиями хранения товара.

38. *Децентрализованная доставка - это доставка, которая осуществляется:*

- а) силами и за счет товарополучателя;
- б) силами и за счет поставщиков;
- в) одинаковыми партиями;
- г) правильного ответа нет.

39. *Товароснабжение розничной торговой сети - это:*

- а) доведение товаров от производственных предприятий и оптовых баз до магазинов;
- б) транспортировка, погрузочно-разгрузочные работы;
- в) доведение товаров от производителей до конечного потребителя;
- г) правильный ответ отсутствует.

40. *Технологическим процессом склада называют:*

- а) движение материально-предметного потока товаров с момента их поступления на склад;
- б) совокупность взаимосвязанных между собой операций, которые последовательно выполняются с товаром с целью его подготовки к следующему этапу товародвижения;
- в) движение материально-предметного потока товаров с момента их поступления на склад и до товароснабжения розничной торговой сети;
- г) товароснабжение розничной торговой сети.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тесты»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Тесты выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% тестов)
4	Тесты выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% тестов)
3	Тесты выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% тестов)
2	Тесты выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50% тестов)

Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)

Теоретические вопросы

1. Сущность, значение торгового процесса. Развитие торговли на современном этапе.
2. Классификация и функции розничных торговых предприятий
3. Специализация и типизация магазинов
4. Основные принципы размещения розничной торговой сети
5. Основные требования к устройству и планировке магазинов.
6. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
7. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Санитарно-технические устройства магазина.
8. Фирменный стиль и интерьер магазина.
9. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
10. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине.
11. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
12. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.
13. Организация и технология розничной продажи товаров.
14. Услуги, оказываемые покупателям в магазине.
15. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей.
16. Защита прав потребителей.
17. Организация государственного контроля в торговле.
18. Правила продажи отдельных видов товаров.
19. Правила продажи алкогольной продукции.
20. Правила работы предприятий розничной торговли.
21. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит
22. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.
23. Правила продажи товаров по образцам.
24. Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине.
25. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
26. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
27. Назначение и функции товарных складов, их классификация.
28. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
29. Виды складских помещений и их планировка.
30. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
31. Складской технологический процесс и принципы его организации

32. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.
33. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе.
34. Организация и технология отпуска товаров со склада.
35. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.
36. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
37. Принципы рационального построения процесса товародвижения.
38. Роль транспорта в торговле и характеристик основных транспортных средств.
39. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом.
40. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом.
41. Организация перевозок товаров водным и воздушным транспортом.
42. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.
43. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
44. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.
45. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.
46. Классификация и характеристика основных видов тары.
47. Унификация, стандартизация и качество тары.
48. Организация тарного хозяйства в торговле.
49. Рекламно-информационное оформление магазина.
50. Рекламно-информационная работа в торговле.

Ситуационные задачи

1. В магазин «Товары повседневного спроса» 15 февраля поступили товары: хлеб, хлебобулочные изделия из местного хлебозавода, сахар от оптовой торговой базы, масло растительное в стеклянных бутылках. Укажите, по каким сопроводительным документам, и в какой срок необходимо принимать товары по количеству.
2. В магазин «Продукты» в порядке централизованной доставки поступили три бочки жира свиного. Какая техника приема этого товара по количеству?
3. В магазин «Продукты» 20 марта поступили товары: молоко, сыр, сметана – от местного молокозавода, мука высшего сорта, макаронные изделия – с базы «Бакалея», шоколад производства Германии пяти видов – с оптового склада ООО Герон». Укажите, по каким сопроводительным документам, и в какие сроки необходимо принять товары по качеству.
4. Покупатель решил приобрести товар у гражданина-предпринимателя. Объясните, в каком объеме он может получить

информацию о товаре. Документ на товар ему должен выдать предприниматель?

5. Пришло время обеденного перерыва, но в магазине остались покупатели. Кто из них получит товар, а кто нет?

6. К заведующему отделом «Готовая одежда» обратился покупатель с просьбой отложить ему костюм, потому что он забыл дома деньги. Действия заведующего отделом.

7. К администратору магазина обратился покупатель с жалобой, что неделю назад он приобрел в магазине мебель и заплатил за доставку товаров на дом. Выяснилось, что услуга была оказана, но дома покупателя в оговоренное время не было. Действия администратора.

8. Продавец обратился к товароведу с вопросом, где следует разместить «Уголок покупателя» и что там должно быть. Дать ответ.

9. Покупатель обратился к продавцу, чтобы сделать запись в Книге отзывов и предложений. Продавец отказался предоставить Книгу, пока не получит паспорта от покупателя. Проанализировать ситуацию.

10. В магазине «Продукты» к продавцу обратился покупатель с вопросом, какая информация должна быть на товарах, расфасованных в магазине. Ответьте.

11. К продавцу лотка обратился покупатель с вопросом: «Почему цены обозначены карандашом, а на отдельных товарах ценники вообще отсутствуют?» Продавец объяснил, что только начинает работу и не успел все подготовить. Проанализируйте ситуацию.

12. К продавцу обратился покупатель с просьбой, чтобы он показал документ, который может подтвердить надлежащее качество и безопасность данного детского пищевого продукта. Какой именно документ засвидетельствует качество этого товара?

13. 10 октября покупатель обратился к продавцу с просьбой обменять пальто женское зимнее, купленное 1 августа, мотивируя это тем, что не нравится фасон. Как быть?

14. Покупатель приобрел 03 февраля в фирменном магазине «Норд» холодильник этой марки. Через два месяца он вышел из строя. Продавец в обмене отказал и направил покупателя в мастерскую гарантийного ремонта. Проанализируйте ситуацию.

15. Покупатель обратился в магазин с требованием обменять туфли модельные на кожаной подошве, в которых через 20 дней после их приобретения отстала подкладка. Ваши действия?

16. Покупатель требует обмена женского белья на другой размер. Кассовый и товарный чеки есть. Белье куплено в магазине несколько часов назад. Как быть?

17. Покупатель требует обменять телевизор «Сони», который был куплен 9 месяцев назад и на данный момент не работает. Ваши действия.

18. Покупатель приобрел в магазине люстру и через 10 дней пришел с просьбой заменить на другую по цвету. Ваши действия.

19. Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Она порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Но 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?

20. 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?

21. Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация отказала покупателю, так как он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?

22. Покупательница, приобретая с лотка батон нарезной, потребовала, чтобы продавец упаковал покупку в целлофановый пакет. Продавец отказался выполнить данное требование, ссылаясь на то, что у него нет сейчас пакетов. Кто прав в данной ситуации?

23. Покупательница приобрела 10 мая в магазине 3 м шелковой ткани. Через 10 дней покупательница обратилась в магазин с просьбой обменять данную ткань на аналогичную, но другой расцветки. Администрация магазина отказала покупательнице в этой просьбе. Кто прав в данной ситуации?

24. В магазине покупательница обратилась к продавцу с просьбой ознакомиться с запахом выбранных ею Духов. Но продавец отказал в этом покупательнице, ссылаясь на то, что духи упакованы. Как Вы расцениваете сложившуюся ситуацию?

25. В магазин «Фокстрот» от местного производителя поступила партия радиоприемников. При приеме в двух приемниках выявлено отсутствие запасных предохранителей. Действия материально ответственного лица в данной ситуации?

26. Покупательница приобрела в магазине туфли осенние 20 июля. 20 сентября принесла в магазин с просьбой обменять на другой размер. Чек в наличии. Ваши действия?

27. Покупательница приобрела в магазине 22 ноября пальто зимнее из натурального меха. 10 января принесла в магазин с требованием вернуть деньги, так как при носке начал осыпаться мех. Чек в наличии. Ваши действия?

28. Покупатель приобрел в магазине ботинки зимние 15 июля. 20 ноября принес в магазин с требованием вернуть деньги, так как у них произошло осыпание красителя. Чек в наличии. Ваши действия?

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «промежуточный контроль (экзамен)»

Шкала оценивания	Характеристика знания предмета и ответов
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)