АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль): «Экспертиза качества и безопасности товаров»
Форма обучения: очная, заочная
Квалификация (степень) выпускника: бакалавр
Срок обучения: очная форма – 4 года, заочная форма – 4 года 6 мес.

Вид учебной работы	Трудоемкость, часы (з.е.)	
	Очная форма	Заочная форма
Контактная работа обучающихся с преподавателем	56(1,56)	26(0,72)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	52(1,44)	20(0,56)
- лекции	18(0,5)	8(0,22)
- практические	34(0,94)	12(0,33)
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2(0,06)	4(0,11)
Промежуточная аттестация (курсовая работа)	2(0,06)	2(0,06)
Самостоятельная работа студентов, всего	110(3,06)	183(5,08)
- курсовая работа	18(0,5)	18(0,5)
- др. формы самостоятельной работы	92(2,56)	165(4,58)
Промежуточная аттестации: зачет, экзамен	50(1,39)	7(0,19)
Итого	216(6)	216(6)

Казань 2019

Салихова Р.Р. Организация и технология торговых процессов: Рабочая программа дисциплины (модуля). – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2019. – 55 с.

Рабочая программа по дисциплине «Организация и технология торговых процессов» по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение составлена Салиховой Р.Р., доцентом кафедры “Товароведение и технология общественного питания” Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Товароведение», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «04» декабря 2015г. № 1429, и учебными планами по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (год начала подготовки -2019).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры товароведения и технологии общественного питания Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации от «06» марта 2019 г., протокол № 7.

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 03.04.2019, протокол № 5.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 18.04.2019, протокол № 4.

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Казанский кооперативный институт (филиал), 2019
© Салихова Р.Р., 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)....4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы....4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)....4
4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы....5
5. Содержание дисциплины (модуля)....6
5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)....6
5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)....8
5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий....9
6. Лабораторный практикум....9
7. Практические занятия (семинары)....10
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)....11
9. Самостоятельная работа студентов....13
10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)....14
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)....15
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)....15
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)....16
14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)....16
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)....17
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии....18
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)....20
1.Паспорт фонда оценочных средств....21
1. 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины....21
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций....21
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции....21
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания....23
2 Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации....25
2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации....25
2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации....30
Комплект тестовых заданий для проведения зачета/экзамена по дисциплине....31
2.3. Критерии оценки для проведения зачета/экзамена по дисциплине....34
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине....35
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)....36
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ....37
ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ОПРОСА....49
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ....50
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №1....51
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №2....52

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цели и задачи изучения дисциплины - освоение студентами профессиональных знаний и практических навыков использования современных торгово-технологических процессов, применяемых в организациях.

Задачи:

1) теоретический компонент:

− изучение и конкретизация основных понятий, позволяющих формировать общее представление о торгово-технологических процессах;

− изучение современного состояния, классификации и тенденций развития современной торговли;

− развитие у студентов навыков самостоятельного изучения учебной литературы по теоретическим и прикладным аспектам дисциплины.

2) познавательный компонент:

− изучение основ новых торгово-технологических процессов и их и их влияние на эффективность торговли;

− знакомство с рынком внутренней торговли РФ;

− изучение критериев выбора оптимальных поставщиков товаров.

3) практический компонент:

− знакомство с товарно-сопроводительными документами на поставку товаров.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1.

Для изучения дисциплины необходимы следующие знания, умения и владения навыками, формируемые предшествующими дисциплинами:

Теоретические основы товароведения и экспертизы (ОПК-1; ОПК-5)

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций:

ПК-1 – умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;

ПК-2 - способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать

выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
ПК-1 ПК-2	Знать принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;	Опрос Тесты
	Знать управленческие функции в области организации товароснабжения	
	Знать принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	
	Знать потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	
	Уметь применять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Задачи Реферат
	Уметь проводить маркетинговые исследования;	
	Уметь прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	
	Владеть навыками осуществления контроля за наличием материальных ресурсов и продукции на складах	Контрольная работа
	Владеть методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;	
	Владеть методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации	

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности		Часов	
		Всего	По семестрам
			5
Контактная работа обучающихся с преподавателем:		56	56
Аудиторные занятия всего, в том числе:		52	52
Лекции		18	18
Практические занятия		34	34
Промежуточная аттестация (контактная работа)		2	2
Промежуточная аттестация (курсовая работа)		2	2
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:		110	110
Курсовая работа		18	18
Другие виды самостоятельной работы:		92	92
Вид промежуточной аттестации – экзамен		50	50
ИТОГО:	часов	216	216
Общая трудоемкость	зач. ед.	6	6

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности		Часов	
		Всего	По курсам
			4
Контактная работа обучающихся с преподавателем:		26	26
Аудиторные занятия всего, в том числе:		20	20
Лекции		8	8
Практические занятия		12	12
Промежуточная аттестация (контактная работа)		4	4
Промежуточная аттестация (курсовая работа)		2	2
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:		183	183
Курсовая работа		18	18
Другие виды самостоятельной работы:		165	165
Вид промежуточной аттестации – зачет, экзамен		7	7
ИТОГО:	часов	216	216
Общая трудоемкость	зач. ед.	6	6

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

Тема 1. Розничная торговая сеть

Виды розничных торговых предприятий.

Социально-экономическое значение розничной торговой сети. Признаки классификации магазинов. Мелкорозничная торговая сеть и её роль в торговом обслуживании населения.

Торгово-технологические функции магазинов. Специализация магазинов и её значение. Основные направления специализации магазинов. Показатели специализации магазинов.

Понятие типизации магазинов и её значение. Основные признаки типизации магазинов. Номенклатура типов магазинов.

Особенности размещения розничной торговой сети в городах и в сельской местности. Основные направления развития розничной торговой сети в условиях рыночной экономики.

Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия

Понятие и классификация ассортимента. Основные направления в области формирования ассортимента. Управление ассортиментом. Факторы формирования ассортимента товара. Нормативная база формирования ассортимента товара

Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия

Сущность и классификация цен, ценовая политика и этапы ее формирования. Ценовая политика и ценовые стратегии. Методы ценообразования. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.

Тема 4. Организация закупочной деятельности

Сущность и задачи рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети. Источники товароснабжения. Схемы завоза товаров в магазины и методика их разработки. Порядок представления и выполнения заявок на завоз товаров в магазины.

Организация и технология централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть. Порядок разработки рациональных маршрутов и графиков завоза товаров в магазины.

Внедрение прогрессивных технологических решений завоза товаров в розничную торговую сеть. Применение тары-оборудования при централизованной доставке товаров в магазины. Пути совершенствования товароснабжения розничной торговой сети в условиях рыночной экономики.

Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине

Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Факторы, влияющие на содержание торгово-технологического процесса в магазине. Принципы организации торгово-технологического процесса в магазине.

Организация и технология приемки товаров в магазине. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Документальное оформление результатов приемки товаров.

Организация и технология хранения товаров в магазине. Требования к размещению товаров на хранение. Способы и принципы укладки товаров на хранение. Особенности хранения отдельных товаров.

Технология подготовки товаров к продаже. Содержание операций по подготовке товаров к продаже. Организация и оборудование рабочих мест для подготовки товаров к продаже.

Размещение товаров в торговом зале. Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале магазина. Размещение товаров в магазинах самообслуживания.

Тема 6. Организация торгового обслуживания

Использование системы мерчендайзинга в магазинах.

Требования к выкладке товаров на торговом оборудовании и в таре-оборудовании. Особенности выкладки отдельных видов товаров.

Технология продажи товаров в магазине. Прогрессивные методы продажи товаров и их социально-экономическое значение. Содержание операций по продаже товаров на основе самообслуживания. Продажа товаров с открытой выкладкой и по образцам. Продажа товаров по предварительным заказам населения, с доставкой на дом.

Развозная торговля. Организация и технология работы автомагазинов. Особенности развозной торговли в сельской местности и в городах.

Внемагазинные формы продажи товаров и их роль в улучшении торгового обслуживания населения. Дополнительные услуги при продаже товаров.

Фирменный стиль магазина, его основные составляющие. Основные носители фирменного стиля магазина и их характеристика.

Отделочные материалы как основное средство художественной выразительности интерьера магазина.

Основные требования, предъявляемые к освещению торгового зала. Порядок расчета светового коэффициента.

Характеристика основных рекламных и информационных средств, используемых для рекламного оформления магазина.

Тема 7. Оценка качества товаров

Понятие «качество продукции». Оценка уровня качества продукции. Управления качеством продукции – основа эффективной товарной политики. Факторы и условия, влияющие на обеспечение качества продукции. Качество и формирования сбыта товаров

Тема 8. Эффективность торговой деятельности

Показатели экономической эффективности, порядок оценки экономической эффективности коммерческой деятельности. Факторный анализ экономической эффективности в сфере обращения. Анализ влияния на прибыль количества и структуры проданного товара. Влияние на эффективность уровня цен и их динамики. Анализ влияния на коммерческую прибыль уровня издержек обращения.

Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи. Сертификация и специальные требования к продукции. Лицензирование отдельных видов деятельности. Правила продажи отдельных видов товаров, общие положения, особенности продажи ряда товаров, особенности продажи товаров по образцам и в кредит. Товарные знаки и знаки обслуживания. Регулирование договорных отношений, регулирование рекламной деятельности.

5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)

Дисциплина «Организация и технология торговых процессов» формирует компетенции ПК-1, ПК-2, необходимые в дальнейшем для формирования компетенции преддипломной практики.

5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Тема 1. Розничная торговая сеть	2	2	10	14
2	Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия	2	4	10	16
3	Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия	2	4	10	16
4	Тема 4. Организация закупочной деятельности	2	4	10	16
5	Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине	2	4	10	16
6	Тема 6. Организация торгового обслуживания	2	4	10	16
7	Тема 7. Оценка качества товаров	2	4	10	16
8	Тема 8. Эффективность торговой деятельности	2	4	10	16
9	Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности	2	4	12	18
	Подготовка к курсовой работе			18	18
	ИТОГО:	18	34	110	162

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Тема 1. Розничная торговая сеть	1	2	18	21
2	Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия	1	2	18	21
3	Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия	1	2	18	21
4	Тема 4. Организация закупочной деятельности	1	2	18	21
5	Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине	1	2	18	21
6	Тема 6. Организация торгового обслуживания	1	2	18	21
7	Тема 7. Оценка качества товаров	2		18	20
8	Тема 8. Эффективность торговой деятельности			19	19
9	Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности			20	20
	Подготовка к курсовой работе			18	18
	ИТОГО:	8	12	183	203

6. Лабораторный практикум

Лабораторный практикум не предусмотрен учебными планами.

7. Практические занятия (семинары)

Практические занятия проводятся с целью формирования компетенций обучающихся, закрепления полученных теоретических знаний на лекциях и в процессе самостоятельного изучения обучающимися специальной литературы.

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика лабораторных занятий	Трудоемкость (час.)
1	Тема 1. Розничная торговая сеть	Розничная торговая сеть	2
2	Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия	Ассортиментная политика торгового предприятия	4
3	Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия	Ценовая политика торгового предприятия	4
4	Тема 4. Организация закупочной деятельности	Организация закупочной деятельности	4
5	Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине	Организация торгово-технологического процесса в магазине	4
6	Тема 6. Организация торгового обслуживания	Организация торгового обслуживания	4
7	Тема 7. Оценка качества товаров	Оценка качества товаров	4
8	Тема 8. Эффективность торговой деятельности	Эффективность торговой деятельности	4
9	Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности	Государственное регулирование торговой деятельности	4
	ИТОГО		**34**

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика лабораторных занятий	Трудоемкость (час.)
1	Тема 1. Розничная торговая сеть	Розничная торговая сеть	2
2	Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия	Ассортиментная политика торгового предприятия	2
3	Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия	Ценовая политика торгового предприятия	2
4	Тема 4. Организация закупочной деятельности	Организация закупочной деятельности	2
5	Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине	Организация торгово-технологического процесса в магазине	2
6	Тема 6. Организация торгового обслуживания	Организация торгового обслуживания	2
	ИТОГО		**12**

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

1. Анализ состояния и перспективы развития складского хозяйства как элемента логистики.
2. Анализ транспортно-заготовительных расходов и резервы их снижения на примере предприятия потребительской кооперации.
3. Внемагазинные формы продажи товаров.
4. Исследование взаимодействия маркетинга и логистики в коммерческой деятельности предприятия потребительской кооперации.
5. Исследование информационных потоков коммерческой деятельности.
6. Исследование логистических принципов управления внутрипроизводственными потоками материальных ресурсов.
7. Исследование условий внедрения и развития лизинга.
8. Мерчандайзинг в розничной торговле.
9. Организация внутренней планировки магазина.
10. Организация и технология биржевой торговли.
11. Организация и технология выездной, разносной и посылочной торговли.
12. Организация и технология комиссионной торговли.
13. Организация и технология розничной продажи товаров.
14. Организация и технология складских операций.
15. Организация и технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия.
16. Организация и технология торговли на аукционах и ярмарках.
17. Организация и технология торговли с использованием автоматов.
18. Организация изучения покупательского спроса на предприятии потребительской кооперации.
19. Организация коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
20. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.
21. Организация контроля и надзора предприятий торговли
22. Организация материальной ответственности в предприятиях торговли.
23. Организация подготовительных операций при продаже непродовольственных товаров.
24. Организация подготовительных операций при продаже продовольственных товаров.
25. Организация приемки товаров в магазине по количеству и качеству.
26. Организация приемки товаров на предприятии потребительской кооперации.
27. Организация продажи товаров в фирменном магазине.
28. Организация продажи товаров на предприятии потребительской кооперации.

29. Организация продажи товаров по предварительным заказам на предприятии розничной торговли.

30. Организация работы мелкооптовой торговой сети.

31. Организация работы мелкорозничной сети.

32. Организация рабочих мест в предприятиях торговли.

33. Организация размещения и выкладки товаров в магазине.

34. Организация рационного и эффективного обслуживания покупателей в магазине

35. Организация сбытовой деятельности предприятия.

36. Организация стимулирования продаж в розничном торговом предприятии.

37. Организация технологического процесса оптового предприятия.

38. Организация товароснабжения торгового предприятия.

39. Организация торгово-технологического процесса в магазине.

40. Организация торгово-технологического процесса на предприятии потребительской кооперации.

41. Организация труда работников предприятия торговли.

42. Организация управления торгово-технологического процесса оптового предприятия.

43. Организация услуг в предприятиях торговли.

44. Организация хранения товаров на предприятии потребительской кооперации.

45. Организация эффективного использования оборудования в торговом зале магазина.

46. Основные принципы выкладки товаров на торговом оборудовании в магазине.

47. Особенности разработки комплекса маркетинга в современных условиях.

48. Повышение эффективности использования основных фондов коммерческо-посреднических организации.

49. Покупательский спрос и методы его изучения в предприятиях торговли.

50. Применение логистических принципов в управлении материальными потоками (на примере промышленного предприятия, торговой организации).

51. Развитие исследовательско-аналитической работы коммерческой службы промышленного предприятия.

52. Развитие фирменной торговли.

53. Разработка документов для проектирования предприятия торговли.

54. Разработка документов для реконструкции предприятия торговли.

55. Рациональное размещение товаров в торговом зале магазина.

56. Рекламная деятельность торгового предприятия и пути ее совершенствования.

57. Роль рекламы в организации товародвижения и технологических процессов.

58. Роль складского хозяйства в реализации логистических принципов управления материальными потоками.

59. Совершенствование качественно-стоимостного анализа закупаемых материальных ресурсов (на примере промышленного предприятия).

60. Совершенствование материально-технической базы предприятия торговли.

61. Совершенствование обеспечения цехов материальными ресурсами.

62. Совершенствование оперативного регулирования материальными потоками коммерческой службы предприятия.

63. Совершенствование организации обеспечения товарами торгового процесса.

64. Совершенствование организации сервиса в коммерческо-посреднической фирме.

65. Совершенствование организационной структуры коммерческо-посреднической фирмы.

66. Составление примерного бизнес-плана.

67. Сущность и содержание организации и технологии электронной торговли.

68. Технология хранения и подготовки к продаже продовольственных товаров.

69. Типы, виды, устройство розничных торговых предприятий.

70. Управление запасами с использованием современных компьютерных технологий (на примере промышленного, торгового предприятия).

71. Формирование ассортимента предприятия торговли.

72. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.

73. Характеристика логистического процесса на складе и пути его совершенствования.

9. Самостоятельная работа студентов

Тема 1. Розничная торговая сеть

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 4. Организация закупочной деятельности

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 6. Организация торгового обслуживания

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 7. Оценка качества товаров

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 8. Эффективность торговой деятельности

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине.

При изучении основной рекомендуемой литературы студентам необходимо обратить внимание на выделение основных понятий, их определения, научно-технические основы, узловые положения, представленные в изучаемом тексте.

При самостоятельной работе студентов с дополнительной литературой необходимо выделить аспект изучаемой темы (что в данном материале относится непосредственно к изучаемой теме и основным вопросам).

Дополнительную литературу целесообразно прорабатывать после основной, которая формирует базис для последующего более глубокого изучения темы. Дополнительную литературу следует изучать комплексно, рассматривая разные стороны изучаемого вопроса. Обязательным элементом самостоятельной работы студентов с литературой является ведение необходимых записей: конспекта, выписки, тезисов, планов.

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине используются следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература:

1. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Практикум / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/364756

2. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/424923

б) дополнительная литература:

1. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Учебное пособие / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2012. - 288 с.- Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/256809

11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Практикум / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/364756

2. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/424923

б) дополнительная литература:

1. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Учебное пособие / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2012. - 288 с.- Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/256809

12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. https://www.book.ru/ - ЭБС Book.ru
2. http://www.iprbookshop.ru - ЭБС IPRbooks
3. https://ibooks.ru/ -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
4. https://rucont.ru/ - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
5. http://znanium.com/ - ЭБС Znanium.com
6. https://dlib.eastview.com/- База данных East View

13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)

b. Windows 8

2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система

3. Система тестирования INDIGO.

4. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО

5. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

6. Антиплагиат.ВУЗ

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.

15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Дисциплина «Организация и технология торговых процессов» состоит из 9 тем и изучается на лекциях, практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Кроме того, обучающиеся должны ознакомиться с программой дисциплины и списком основной и дополнительной рекомендуемой литературы.

Основной теоретический материал дается на лекционных занятиях. Лекции включают все темы и основные вопросы дисциплины. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем основную и дополнительную учебную литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к практическим занятиям.

Для закрепления теоретического материала, формирования профессиональных компетенций и практических навыков со студентами проводятся практические занятия. В ходе их разбираются основные и дополнительные теоретические вопросы дисциплины, выполняются контрольные работы, проводятся тестирования по результатам изучения тем.

На изучение каждой темы выделено в соответствие с рабочей программой дисциплины количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к практическим занятиям. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой.

Для эффективного освоения материала дисциплины учебными планами предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы предложены по каждой из изучаемых тем и должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

В случае посещения обучающегося лекций, практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка к зачету/экзамену по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии

а) для текущей успеваемости: опрос, реферат, решение задач;

б) для самоконтроля обучающихся: тесты;

в) для промежуточной аттестации: вопросы для зачета/экзамена.

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Организация и технология торговых процессов» используются следующие образовательные технологии:

а) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;

в) проведение практико-ориентированных занятий.

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практ.	Лекция	Практ.
1	Тема 1. Розничная торговая сеть Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	2
2	Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	2
3	Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	2
4	Тема 4. Организация закупочной деятельности Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	2
5	Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	2

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практ.	Лекция	Практ.
6	Тема 6. Организация торгового обслуживания Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	2
	Итого	**12**	**12**	**6**	**12**

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»

1.Паспорт фонда оценочных средств

1. 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Индекс	Формулировка компетенции
ПК-1	умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства
ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности

1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций

1.2.1. Компетенция ПК-1 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Маркетинг

Организация и управление коммерческой деятельностью

Учет и налогообложение предпринимательской деятельности

Бухгалтерский учет

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Производственная практика. Преддипломная практика

1.2.2. Компетенция ПК-2 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Логистика

Организация и управление коммерческой деятельностью

Учет и налогообложение предпринимательской деятельности

Бухгалтерский учет

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Производственная практика. Преддипломная практика

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

№	Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства
1. 2.	ПК-1 ПК-2	Тема 1. Розничная торговая сеть Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия Тема 3. Ценовая политика торгового предприятия Тема 4. Организация закупочной деятельности Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине	Опрос Реферат Тесты Задачи Контрольная работа

№	Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства
		Тема 6. Организация торгового обслуживания Тема 7. Оценка качества товаров Тема 8. Эффективность торговой деятельности Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности	

Процедура оценивания

1. Процедура оценивания результатов освоения программы учебной дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности компетенций студента при осуществлении текущего контроля и проведении промежуточной аттестации.

2. Уровень сформированности компетенции определяется по качеству выполненной студентом работы и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При выполнении студентами заданий текущего контроля и промежуточной аттестации оценивается уровень обученности «знать», «уметь», «владеть» в соответствии с запланированными результатами обучения и содержанием рабочей программы дисциплины:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, выполнении тестовых заданий, практических работ,

– степень владения профессиональными умениями – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

4. Результаты выполнения заданий фиксируются в баллах в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций. Общее количество баллов складывается из:

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»;

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»;

– суммы баллов за ответы на теоретические и дополнительные вопросы.

5. По итогам текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций определяется уровень сформированности компетенций студента и выставляется оценка по шкале оценивания.

1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Компе-тенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
Теоретические показатели						
ПК-1 ПК-2	Знает принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения; (опрос, тесты)	Верно, и в полном объеме знает принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;	С незначительными замечаниями знает принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;	На базовом уровне, с ошибками знает принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;	Не знает принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;	*20*
	Знает управленческие функции в области организации товароснабжения (опрос, тесты)	Верно, и в полном объеме знает управленческие функции в области организации товароснабжения	С незначительными замечаниями знает управленческие функции в области организации товароснабжения	На базовом уровне, с ошибками знает управленческие функции в области организации товароснабжения	Не знает управленческие функции в области организации товароснабжения	
	Знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности; (опрос, тесты)	Верно, и в полном объеме знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	С незначительными замечаниями знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	На базовом уровне, с ошибками знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	Не знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	
	Знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров. (опрос, тесты)	Верно, и в полном объеме знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	С незначительными замечаниями знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	На базовом уровне, с ошибками знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	Не знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	
Практические показатели						
ПК-1 ПК-2	Умеет применять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой,	Верно и в полном объеме умеет применять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой,	С незначительными замечаниями умеет применять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой,	На базовом уровне, с ошибками умеет применять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой,	Не умеет применять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой,	*15*

Компе-тенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
	транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров (задачи, реферат)	поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	
	Умеет проводить маркетинговые исследования; (задачи, реферат)	Верно и в полном объеме умеет проводить маркетинговые исследования;	С незначительными замечаниями умеет проводить маркетинговые исследования;	На базовом уровне, с ошибками умеет проводить маркетинговые исследования;	Не умеет проводить маркетинговые исследования;	
	Умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка (задачи, реферат)	Верно и в полном объеме умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	С незначительными замечаниями умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	На базовом уровне, с ошибками умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	Не умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	
	Владеет					
ПК-1 ПК-2	Владеет навыками осуществления контроля за наличием материальных ресурсов и продукции на складах (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет навыками осуществления контроля за наличием материальных ресурсов и продукции на складах	С незначительными замечаниями владеет навыками осуществления контроля за наличием материальных ресурсов и продукции на складах	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками осуществления контроля за наличием материальных ресурсов и продукции на складах	Не владеет навыками осуществления контроля за наличием материальных ресурсов и продукции на складах	*15*
	Владеет методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;	С незначительными замечаниями владеет методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;	На базовом уровне, с ошибками владеет методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;	Не владеет методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;	
	Владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации	С незначительными замечаниями владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации	На базовом уровне, с ошибками владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации	Не владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации	
	ВСЕГО:					*50*

Шкала оценивания:

для экзамена

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
Отлично	43-50	высокий
Хорошо	36-42	Хороший
Удовлетворительно	25-35	Достаточный
Неудовлетворительно	24 и менее	Недостаточный

для зачета

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
зачтено	28-50	достаточный
незачтено	27 и менее	недостаточный

2 Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации

2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

1. Торговля как отрасль экономики. Виды торговли
2. Состояние и направления развития торговли в современных условиях.
3. Торговые предприятия, организации и объединения
4. Признаки организационного построения торговли
5. Понятие и сущность розничной торговой сети
6. Виды розничной торговой сети
7. Специализация розничной торговой сети
8. Типизация розничных торговых организаций
9. Размещение розничной торговой сети в городской застройке
10. Помещения торгового объекта
11. Устройство и планировка неторговых помещений магазина
12. Устройство и планировка торговых помещений
13. Состав и оценка эффективности использования площади торгового зала
14. Понятие атмосферы торгового объекта
15. Понятие интерьера и его элементы
16. Информационное оформление торгового объекта
17. Понятие и сущность товароснабжения торговых организаций
18. Источники товароснабжения
19. Формы и методы товароснабжения
20. Роль транспорта в организации товародвижения
21. Транспортно-экспедиционное обслуживание организаций торговли
22. Организация перевозок грузов

23. Показатели эффективности использования автотранспортных средств

24. Понятие товарного склада и складского хозяйства. Функции складов

25. Классификация складов

26. Ценовая политика торгового предприятия.

27. Ассортиментная политика торгового предприятия.

28. Методические подходы к выбору товаров при их закупке и сбыте.

29. Факторы, влияющие на процесс формирования ассортимента.

30. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка.

31. Определение объемов закупок и продаж товаров: методы, их сущность и технология расчетов.

32. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.

33. .Формирование и планирование товарных запасов.

34. .Оптимальные объемы запасов и наличности, методы их определения.

35. Управление товарными запасами и скоростью товарооборота.

36. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.

37. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения и их выбор.

38. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.

39. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация услуг. Управление качеством услуг.

40. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), согласование условий договора, порядок заключения и исполнения.

41. Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.

42. Правила торговли на внутреннем и зарубежном рынках потребительских товаров.

43. Товарооборот, цены и тарифы в торговле.

44. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций.

Типовые контрольные задания:

1. Составление комплексной таблицы классификации информационных технологии в гостиничном бронировании с указанием сферы их применения и функций, а также примеров

2. Составление комплексной таблицы классификации информационных технологии в туристской деятельности с указанием сферы их применения и функций, а также примеров

3. Составление комплексной таблицы классификации и особенностей проектов интернет-технологий в туристской деятельности с приведением примеров

4. Составление комплексной таблицы классификации информационных технологии в информационном менеджменте с указанием сферы их применения и функций, а также примеров

5. Составление комплексной таблицы классификации и особенностей проектов интернет-технологий в системе поиска и бронирования туристических туров с приведением примеров

Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:

1. 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;

г) нет правильного ответа.

2. Универсам – это _____.

а) Предприятие розничной торговли, предлагающее несколько групп непродовольственных товаров;

б) Продовольственный магазин, имеет большой объем товарооборота, продажа по методу самообслуживания.

в) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения.

г) строение, оснащенное торговым оборудованием без торгового зала.

3. Виды розничной торговой сети.

а) Государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.

б) Стационарная, передвижная, посылочная.

в) Государственная, частная.

г) Нет правильного ответа.

4. Кто проверяет исправность контрольно-кассовых машин, получает разменную монету, выполняет расчетные операции с покупателями, осуществляет сдачу выручки.

а) товаровед;

б) контролер-кассир;

в) продавец;
г) кладовщики.

5._____ - это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.
а) установочная;
б) площадь для выкладки товаров;
в) площадь для покупателей.
г) нет правильного ответа.

6. Виды передвижной розничной сети.
а) посылочная, стационарная;
б) развозная, разносная;
в) стационарная, разносная;
г) посылочная, разносная.

7. Типизация магазинов – это _____.
а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров;
б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
в) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.
г) нет правильного ответа.

8. Комбинированный магазин – это _____.
а) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по- 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.).
г) Нет правильного ответа.

9. Оптовая торговля - это...
а) Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
б) Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.

в) Торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.

г) Нет правильного ответа.

10. Смешанный магазин – это _____.

а) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;

б) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.

в) магазин, осуществляющий торговлю товарами одной группы;

г) нет правильного ответа.

Литература для подготовки к зачету/экзамену:

а) основная литература:

1. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Практикум / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/364756

2. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/424923

б) дополнительная литература:

1. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Учебное пособие / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2012. - 288 с.- Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/256809

Промежуточная аттестация

2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение
Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»
Дисциплина: Организация и технология торговых процессов

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Формы организации товародвижения.
2. Классификация предприятий розничной торговли

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

1. Торгово-технологические процессы на предприятиях розничной торговли.
2. Формы обслуживания покупателей.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

1. Ассортиментная политика в торговых предприятиях.
2. Типизация торговых предприятий.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

1. Эффективность торговой деятельности: показатели, методы оценки.
2. Методы оценки поставщиков товаров.

Промежуточная аттестация

Комплект тестовых заданий для проведения зачета/экзамена по дисциплине

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение
Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»
Дисциплина: Организация и технология торговых процессов

Тестовые задания для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

1. Выбор поставщика зависит от...
а) цены и качества продукции;
б) географического положения;
в) длительности отношений с поставщиками
г) от финансового положения поставщика

2. Оптимальный заказ определяется с учетом...
а) накладных расходов (транспортно-заготовительных);
б) потребности в материалах (объема материальных потоков);
в) затрат на хранение единицы продукции;
г) качества материала

3. Гибкость поставки означает...
а) возможность изменения маршрута;
б) способность учитывать пожелания клиентов;
в) возможность изменения вида тары;
г) отношение к жалобам при некомплектных поставках;
д) возможность изменения средств транспортировки

4. К издержкам на выполнение заказа НЕ относятся издержки, связанные с...
а) оформлением заказа;
б) транспортными издержками;
в) затратами на строительство складов

5. При выборе поставщика учитывается...:
а) качество товара;
б) цена товара; упаковка товара;

в) наличие документации об обучении и повышении квалификации персонала

6. К методам расчета поставок относится определение...:
а) экономического размера заказов;
б) оптимального размера производимой партии;
в) потребности в материалах;
г) потребности в рабочей силе.

Тестовые задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:

1. Задачи, связанные с реализацией функции снабжения:
а) что закупить;
б) сколько закупить;
в) у кого закупить;
г) как упаковать;
д) как организовать рекламу.

2. Функции закупочной логистики:
а) выбор поставщика;
б) определение потребностей в материальных ресурсах;
в) контроль за сроками поставок;
г) контроль за качеством складирования;
д) контроль за отпуском товаров.

3. Учет, обработка и оформление заказа относятся к...:
а) получению заказа;
б) технической обработке;
в) поставке материалов;
г) изготовлению заказа;
д) поставке заказа.

4. Основные элементы контракта, составляемые при закупках:
а) право заключать контракт;
б) предложение и принятие предложений;
в) послепродажное обслуживание;
г) финансовые гарантии.

5. Основные методы расчета поставок:
а) определение экономического размера заказа;
б) определение оптимального размера производимой партии;
в) определение срока выполнения заказа;

г) определение экономического размера заказа при условии оптовой скидки;

д) определение экономического размера заказа при допущении дефицита.

6. Основные стадии процесса приобретения материалов:

а) составление заявок;

б) отправка заявок;

в) выбор поставщиков;

г) выбор потребителей;

д) размещение заказов;

ж) контроль за выполнением заказа.

7. Выбор поставщиков происходит по следующим критериям:

а) надежность;

б) удаленность поставщика;

в) поставка по возможно минимальным ценам;

г) личное знакомство с поставщиком.

8. При рассмотрении возможностей поставщика учитывают...:

а) его финансовое состояние;

б) наличие оборудования для производства продукции необходимого качества;

в) наличие документов о тестировании входящих материалов;

г) наличие инструкций по технике безопасности;

д) подготовка, обучение и переподготовка персонала.

9. В отношениях с поставщиками рекомендуется держаться следующих принципов:

а) общаться с поставщиками, как с клиентами фирмы;

б) знакомить поставщика со своими планами;

в) соблюдать принятые на себя обязательства;

г) учитывать интересы поставщика;

д) дать максимальную рекламу

2.3. Критерии оценки для проведения зачета/экзамена по дисциплине

После завершения тестирования на зачете на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации зачет, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 80 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на зачете (не более 20 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- с 55 до 100 баллов – «зачтено»;
- менее 55 – «не зачтено».

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 55 %, то автоматически выставляется оценка «не зачтено» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

После завершения тестирования на экзамене на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации экзамен, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 60 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на экзамене (не более 40 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- с 86 до 100 баллов – «отлично»;
- с 71 до 85 баллов – «хорошо»;
- с 50 до 70 баллов – «удовлетворительно»

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 50 %, то автоматически выставляется оценка «неудовлетворительно» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине

Общая процедура оценивания определена Положением о фондах оценочных средств.

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных и профессиональных компетенций студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче экзамена/зачёта:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических работ;

– степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

3. Результаты промежуточной аттестации фиксируются в баллах. Общее количество баллов складывается из следующего:

– до 60% от общей оценки за выполнение практических заданий,
– до 30% оценки за ответы на теоретические вопросы,
– до 10% оценки за ответы на дополнительные вопросы.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение
Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»

1.Материалы для текущего контроля

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ

по дисциплине «Организация и технология торговых процессов»

Тема 3. «Организация закупочной деятельности»

Основные формулы:

Темп роста цены на i-ю разновидность товара у j-го поставщика:

$Twij = \frac{Cij_2}{Cij_1} * 100\%$, где

Cij_2 - цена i-го товара у j-го поставщика во втором году;

Cij_1 - цена i-го товара у j-го поставщика в первом году;

Доля i-го товара в общем объеме поставок j-го поставщика:

$dij = \frac{Sij}{\sum Sij} = \frac{GijCij}{\sum GijCij}$, где

Sij - сумма, на которую поставлен товар i-го вида j-м поставщиком;

Gij - объем поставки товара i-го вида j-м поставщиком;

$\sum Sij$ - сумма, на которую поставлены все товары j-м поставщиком

Средневзвешенный темп роста цен у j-го поставщика:

$Twj = \sum Twij * dij$

Расходы на выполнение заказа и содержание запасов:

$C = C_1 n + C_2 * q \backslash 2$, где

C_1, C_2 - соответственно постоянные и переменные расходы, связанные с выполнением заказа и содержанием материалов;

n - количество заказов;

$q \backslash 2$ - средний размер запаса

Экономичный размер заказа:

$q_{opt} = \sqrt{\frac{2C_1 Q}{C_2}}$, где

Q - годовая потребность в материале.

Условия дневной скорости пополнения запасов:

$\frac{p - Q}{240}$, где

p - годовой объем производства комплектующих

Максимальный уровень запаса:

$q_{\max} = t_1(p - Q) \setminus 240$

Средний запас:

$q_{sr} = (t_1 \setminus 2)(p - Q) \setminus 240$

Период пополнения запаса:

$t_1 = 240 q_{opt} \setminus p$

Суммарные годовые расходы, связанные с пополнением и хранением материалов:

$$C = \frac{C_1'}{q_{opt}} + QC_{ed} + \frac{C_2 q_{opt}(1 - \frac{Q}{p})}{2},$$

$$q_{opt} = \sqrt{\frac{2C_1'Q}{C_2(1 - \frac{Q}{P})}}$$ где

C_1' - расходы на подготовку производства, связанные с оформлением и выдачей заказов;

C_{ed} - себестоимость единицы продукции.

Экономичный размер заказа при допущении дефицита:

$$q_{opt} = \sqrt{\frac{2C_1Q}{C_2}} * \sqrt{\frac{C_2 + C_3}{C_3}}$$, где

C_3 - годовые потери из-за дефицита товара

Задание 1. Для заключения договора на поставку товаров в розничное торговое предприятие требуется выбрать оптимального поставщика, произвести оценку деятельности потенциальных поставщиков, применив метод экспертных оценок.

Таблица 1.1 - Исходные данные для решения задачи

Критерий	Оценка поставщика первым экспертом $Э_1$			Оценка поставщика первым экспертом $Э_2$			Оценка поставщика первым экспертом $Э_3$		
	$П_1$	$П_2$	$П_3$	$П_1$	$П_2$	$П_3$	$П_1$	$П_2$	$П_3$
Качество товаров	7	6	9	8	6	8	9	5	7
Условия поставки товаров	5	3	6	7	9	8	6	7	6
Дополнительные услуги поставщика	8	6	9	7	8	6	9	8	9
Финансовое состояние поставщика	7	9	9	8	6	9	7	6	8
Надежность поставки	8	7	8	7	5	8	8	8	6
Цена	6	8	5	8	7	5	7	9	8

Э – эксперты, П – поставщики товаров. Оценка проводится по десятибалльной шкале.

Алгоритм расчета рейтинга поставщика (метод экспертных оценок):

1. Определить среднюю оценку поставщика по десятибалльной шкале по всем критериям (данные занести в таблице 1.2).

Таблица 1.3 - Оценка значимости критериев по десятибалльной шкале

Критерий	Оценка значимости критерия, выставленная $Э_1$	Оценка значимости критерия, выставленная $Э_2$	Оценка значимости критерия, выставленная $Э_3$
Качество товаров	7	5	6
Условия поставки товаров	8	8	7
Дополнительные услуги поставщика	5	3	4
Финансовое состояние поставщика	6	7	3
Надежность поставки	4	8	6
Цена	7	4	9

2. Основываясь на данные таблицы 1.3 рассчитать среднее значение оценки значимости критерия (данные занести в таблицу 1.4)

3. Основываясь на данные таблицы 1.4 определить «весовой коэффициент» каждого критерия (данные занести в таблицу 1.5).

4. Основываясь на данные таблицы 1.2 и 1.5 провести расчет рейтинга поставщика. Сделать выводы по полученным результатам.

Задание 2. Для принятия решения о пролонгировании договора с одним из двух поставщиков, необходимо провести оценку их деятельности.

Таблица 2.1 - Исходные данные для решения задачи

Поставщик	Месяц	Объем поставки			Цена за 1 единицу товара		
		Товар А	Товар В	Товар С	Товар А	Товар В	Товар С
$П_1$	1	2000	1500	4000	10	13	11
	2	1750	1830	3700	11	12	11
	3	2050	1700	3740	11	12	10
$П_2$	1	2730	2190	4390	12	13	10
	2	3200	2500	3890	12	11	12
	3	4100	3400	4100	11	10	11
$П_3$	1	3400	4250	1980	12	14	11
	2	4350	1920	3900	15	11	14
	3	5400	10000	6120	14	14	12

Таблица 2.2 - Оценка значимости критериев по десятибалльной шкале

Критерий	Оценка значимости критерия, выставленная $Э_1$	Оценка значимости критерия, выставленная $Э_2$	Оценка значимости критерия, выставленная $Э_3$
Качество товаров	6	7	3
Надежность поставки	8	8	7
Цена	5	3	4

Алгоритм расчета рейтинга поставщика (с учетом динамики показателей его работы):

1. Определить «весовые коэффициенты» критериев сравнения поставщиков посредством метода экспертных оценок (данные занести в таблицу 2.3).

Таблица 2.4 - Динамика поставки товаров ненадлежащего качества

Поставщик	Месяц	Объем поставки товаров ненадлежащего качества
$П_1$	1	75
	2	89
	3	120
$П_2$	1	90
	2	130
	3	55
$П_3$	1	170
	2	85
	3	113

Таблица 2.5 - Динамика нарушения сроков поставки

Поставщик	Месяц	Количество поставок, шт.	Всего опозданий, дней
$П_1$	1	8	25
	2	7	36
	3	9	42
$П_2$	1	6	31
	2	10	38
	3	9	40
$П_3$	1	7	27
	2	9	34
	3	8	41

2. Рассчитать темп роста цены на i-ю разновидность товара у j-го поставщика (данные занести в таблицу 2.6).

3. Рассчитать долю i-го товара в общем объеме поставок j-го поставщика (данные занести в таблицу 2.7).

4. Рассчитать средневзвешенный темп роста цен (данные занести в таблицу 2.8)

5. Рассчитать темп роста поставок товаров ненадлежащего качества j-м поставщиком (данные занести в таблицу 2.9).

6. Рассчитать тем роста средней задержки поставок (данные занести в таблицу 2.10).

7. Основываясь на данные таблиц произвести расчет рейтинга поставщика (данные занести в таблицу 2.11).

8. Основываясь на полученные результаты сделать выводы.

Задание 3. Определить экономичный размер заказа розничного торгового предприятия по товарам 1,2,3. Результаты изобразить графически.

Необходимые условия для выполнения задания:

1. Величина спроса неизменна.

2. Выполнение заказов происходит немедленно, т.е. заказы выполняют в установленные сроки, время опережения известно и постоянно.

3. Расходы на оформление не зависят от их размера.

4. Цена заказа не изменяется в течение рассматриваемого периода времени.

5. Товарные запасы на 1 января следующего года равны 0.

Таблица 3.1 - Исходные данные для выполнения задания.

Издержки торгового предприятия	Тыс.руб.
Транспортные расходы	6125
Расходы на оплату труда	30615
Отчисления на социальные нужды	10715
Расходы на аренду и содержания зданий, сооружение, помещений, оборудования и инвентаря	23500
Амортизация основных средств	2400
Расходы на ремонт основных средств	1500
Износ санитарной и специальной одежды и других малоценных и быстроизнашивающихся предметов	2100
Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд	7980
Расходы на хранение, переработку, подсортировку и упаковку товаров	5630
Расходы на рекламу	4300
Затраты по оплате процентов за пользование займом	12420
Потери товаров и технологические отходы	3570
Расходы на тару	4380

Таблица 3.2 - Товарные запасы торгового предприятия

Товар	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Товар 1	370	450	730	825	415	170	325	420	480	830	650	900
Товар 2	440	380	250	640	287	540	490	180	620	730	920	400
Товар3	250	380	430	500	490	190	580	250	300	490	520	870

Алгоритм расчета экономичного размера заказа:

1. Провести классификацию издержек розничного торгового предприятия на постоянные и переменные.

2. Рассчитать расходы на выполнение заказа и содержание запасов.

3. Определить годовую потребность в товарах 1, 2, 3.

4. Определить экономичный размер заказа.

5. Полученный результат изобразить графически. Сделать выводы.

Задание 4. Определить оптимальный размер производимой партии товаров под собственной торговой маркой. Данные, необходимые для выполнения задания взять из задания 3.

Таблица 4.1 - Исходные данные для расчетов

Товар	Объем производства, шт.	Расходы на подготовку производства, связанные с оформлением заказа, тыс. руб.	Себестоимость единицы товара, тыс. руб.
Январь	1380	1340	3700
Февраль	2440	1450	3720
Март	3520	1560	3710
Апрель	2480	1190	3840
Май	4980	1254	3840
Июнь	5340	1370	3840
Июль	1980	1450	3860
Август	5984	1500	3855
Сентябрь	4590	1260	3860
Октябрь	5020	1740	3910
Ноябрь	4590	1520	3900
Декабрь	3690	1390	3910

Алгоритм расчета оптимального размера производимой партии товаров собственной торговой маркой:

1. Основываясь на данные таблицы 3.1 провести классификацию постоянные и переменных издержек торгового предприятия.
2. Определить годовую потребность в товарах.
3. Определить максимальный уровень запаса.
4. Определить средний запас.
5. Определить суммарные годовые расходы, связанные с пополнением и хранение товаров.
6. Определить оптимальный размер производимой партии товаров.

Задание 5. Определить экономичный размер заказа при допущении дефицита товаров. Данные, необходимые для выполнения задания взять из задания 3.

Таблица 5.1 - Годовые потери из-за дефицита продукции

Месяц\Товар	Товар 1, тыс. руб.	Товар 2,тыс.руб.	Товар 3, тыс. руб.
Январь	-	32	28
Февраль	17	25	41
Март	23	45	52
Апрель	15	33	13
Май	41	21	-
Июнь	36	35	14
Июль	-	51	21
Август	28	-	25
Сентябрь	35	28	31
Октябрь	31	30	-

Месяц\Товар	Товар 1, тыс. руб.	Товар 2,тыс.руб.	Товар 3, тыс. руб.
Ноябрь	26	27	15
Декабрь	40	-	18

Алгоритм расчета экономичного размера заказа при допущении дефицита товаров:

1. Основываясь на данные таблицы 3.1 провести классификацию постоянных и переменных затрат торгового предприятия.
2. Определить готовые потреби из-за дефицита продукции.
3. Рассчитать экономичный размер заказа при дефиците товаров.
4. Основываясь на полученные результаты сделать выводы.

Тема 4. «Ценовая политика торгового предприятия»

Основные формулы:

Цена реализации:

$Спр = Иобр + \frac{Иобр + Р}{100}$, где

$Иобр$ - издержки обращения,

$Р$ - рентабельность продаж

Рентабельность продаж:

$Р = \frac{Пч}{Т}$, где

$Пч$ - чистая прибыль,

$Т$ - товарооборот

Оптимальный объем продаж для получения целевой прибыли:

$Qц = \frac{FC + Пц}{P - AVC}$, где

FC - постоянные издержки,

$Пц$ - целевая прибыль,

P - цена товара

AVC - средние переменные издержки

Средние переменные издержки:

$AVC = \frac{VC}{Q}$, где

VC - переменные издержки, руб.

Q - количество товара

Объем продаж для безубыточной работы предприятия:

$Qб = \frac{FC}{P - AVC}$, где

FC - постоянные издержки,

P - цена товара

AVC - средние переменные издержки

Задача 1. Торговое предприятие «Икмек» занимается реализацией хлебобулочных изделий:

Таблица 1 Ассортимент магазина «Икмек»

Батон нарезной

Батон нарезной в упаковке (часть изделия)

Батон с изюмом

Батон «Бутербродный»

Батончики к чаю

Булка черкизовская

Слойка «Казанская»

Сдоба «Ромашка»

Булочки сдобные

Рожок обсыпной

Булка ярославская сдобная

Плетенки

Сдоба майская

Крендель с кунжутом

Сдоба витая

Каравай

Рассчитайте цену реализации каждого товара, представленного в таблице 1., используя метод «издержки+прибыль». Основные экономические показатели деятельности предприятия «Икмек» приведены в таблице 2.

Таблица 2 Основные экономические показатели деятельности

Наименование товара	Товарооборот, руб.	Чистая прибыль, руб.	Переменные издержки обращения, руб.	Постоянные издержки обращения, руб.
Батон нарезной	120	35	35	23
Батон нарезной в упаковке (часть изделия)	230	100	36	42
Батон с изюмом	100	25	34	41
Батон «Бутербродный»	146	34	57	68
Батончики к чаю	180	42	51	60
Булка черкизовская	141	32	42	56
Слойка «Казанская»	135	21	28	35
Сдоба «Ромашка»	94	18	25	38
Булочки сдобные	113	31	15	36
Рожок обсыпной	86	22	28	37
Булка ярославская сдобная	105	28	31	42
Плетенки	189	39	41	55
Сдоба майская	115	13	23	33
Крендель с кунжутом	97	21	33	21
Сдоба витая	87	17	34	41
Каравай	90	19	18	22

Задание 2. Используя полученные результаты, а также данные таблицы 1, рассчитайте точку безубыточности по каждой товарной позиции и

изобразите графически. Укажите преимущества и недостатки использования данного метода.

На основе полученных результатов сделайте выводы.

Задание 3. Рассчитайте эффективную структуру реализации товаров предприятия «Икмек» при условии безубыточности предприятия. Заполнители таблицу 3 и проведите соответствующие расчеты. Для заполнения таблицы 3 выберите 9 товаров с наибольшим показателем рентабельности продаж.

Таблица 3 - Расчетная таблица

Показатель	Товар 1	Товар 2	Товар 3	Товар 4	Товар 5	Товар 6	Товар 7	Товар 8	Товар 9
Цена товара, руб.									
Количество товаров, реализуемых за период	120	159	181	114	126	141	215	187	194
Выручка от реализации за период,руб.									
Удельный вес каждого товара в общем объеме реализации,%									
Переменные расходы на 1 товар, руб.									
Постоянные расходы на 1 товар, руб.									

Задание 4.

Определите объем продаж магазина «Икмек» по каждой товарной позиции, необходимый для безубыточности работы предприятия (таблица 4).

Наименование товара	Продажи, %	Рентабельность продаж,%	Постоянные издержки, руб.	Цена товара, руб.	Средние переменные издержки, руб.
Батон нарезной					
Батон нарезной в упаковке (часть изделия)					
Батон с изюмом					
Батон «Бутербродный»					
Батончики к чаю					
Булка черкизовская					
Слойка «Казанская»					
Сдоба «Ромашка»					
Булочки сдобные					
Рожок обсыпной					
Булка ярославская сдобная					
Плетенки					
Сдоба майская					
Крендель с кунжутом					
Сдоба витая					
Каравай					

Задание 5. Разработать ценовую стратегию и ценовую политику фирмы. Для выполнения данного задания, аудитория студентов делится на 4 группы. Каждая из групп выполняет данное задание для конкретной фирмы.

1. Фирма занимается реализацией цветов.
2. Фирма занимается реализацией кирпича.
3. Фирма занимается реализацией детской одежды.
4. Фирма занимается реализацией торгового оборудования.

Работка ценовой стратегии и политики фирмы осуществляется согласно представленному алгоритму:

1.Определить динамику спроса на данный товар:

- коэффициент эластичности спроса по цене;
- коэффициент эластичности спроса по доходам;

2. Определить основных потребителей данного товара.

3. Определить основных конкурентов данного товара.

4. Провести анализ рынка поставщиков, их ценовую и сбытовую политику.

5.Провести экономические расчеты фирмы (за месяц), используя следующие показатели:

- стоимость оборудования (технологическое оборудование)
- общая себестоимость реализованной продукции;

- общая сумма заработной платы всех сотрудников;
- общая сумма затрат на рекламу;
- прочие расходы;
- объем реализации;
- цена реализации товаров
- прибыль от реализации 1 единицы товара.
- условно-постоянные, условно-переменные издержки.

6. Определить точку безубыточности фирмы (изобразить графически).

7. Определить оптимальный объем реализации для безубыточной работы фирмы.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ОПРОСА

по дисциплине «Организация и технология торговых процессов»

1. Торговля как отрасль экономики. Виды торговли
2. Состояние и направления развития торговли в современных условиях.
3. Торговые предприятия, организации и объединения
4. Признаки организационного построения торговли
5. Понятие и сущность розничной торговой сети
6. Виды розничной торговой сети
7. Специализация розничной торговой сети
8. Типизация розничных торговых организаций
9. Размещение розничной торговой сети в городской застройке
10. Помещения торгового объекта
11. Устройство и планировка неторговых помещений магазина
12. Устройство и планировка торговых помещений
13. Состав и оценка эффективности использования площади торгового зала

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно и в полном объеме ответил на все поставленные вопросы;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он ответил на все поставленные вопросы с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он ответил на поставленные вопросы на базовом уровне, с ошибками, которые при дополнительных вопросах исправил;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он ответил на поставленные вопросы с большим количеством ошибок или ответил неправильно.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

по дисциплине «Организация и технология торговых процессов»

1. Организация и технология товароснабжения торгового предприятия.
2. Технологическая планировка помещений на предприятиях торговли.
3. Торгово-технологическое оборудование магазинов.
4. Организация, размещение и выкладки товаров в торговом зале.
5. Формирование ассортимента товаров в магазине.
6. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.
7. Планирование объема и структуры товарооборота.
8. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка.
9. Показатели доходности торгового предприятия.
10. Формирование ценовой политики предприятия.
11. Планирование доходов торгового предприятия, основные резервы повышения доходности.
12. Принципы формирования и использования прибыли торгового предприятия.
13. Планирование прибыли торгового предприятия.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

2.Материалы для проведения текущей аттестации
Текущая аттестация 1

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №1
(в форме контрольной работы)

по дисциплине «Организация и технология торговых процессов»

Вариант 1.
1. Организация и технология товароснабжения торгового предприятия
2. Формирование ассортимента товаров в магазине

Вариант 2.
1. Организация, размещение и выкладки товаров в торговом зале
2. Виды и типы торговых предприятий

Вариант 3.
1. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров
2. Товарооборот торговых предприятий

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

Текущая аттестация 2

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №2 (в форме теста)

по дисциплине «Организация и технология торговых процессов»

1. Задачей государственной политики в области развития оптовой торговли является стимулирование работы оптового звена по активизации форм продвижения на рынок товаров…
-: отечественного производства
-: импортных
-: продовольственных
-: непродовольственных

2. Целью развития оптовой торговли должно стать на современном этапе…
-: создание развитой структуры каналов товародвижения
-: увеличение дальности перевозки товаров потребителям
-: доставка товаров потребителям в подсортированном виде

3. Рыночное разнообразие оптовых структур позволяет:
-: наполнить потребительский рынок товарами
-: создать условия для беспрепятственного продвижения товаров
-: расширить права оптовых предприятий
-: сократить число посредников на пути товародвижения

4. Рыночное разнообразие оптовых структур позволяет:
-: активизировать отечественных товаропроизводителей
-: обеспечить стратегическую стабильность потребительского рынка
-: сократить каналы товародвижения
-: обеспечивать, в основном, федеральные нужды

5. Какова функция оптовых складов?
-: накопление товарных запасов, получение товаров от поставщиков
-: комплектование
-: формирование ассортимента товаров

-: изучение и выбор поставщиков товаров

6. Товарный склад, предназначенный для осуществления операций с товарами, не требующими регулируемых режимов хранения, называется…

-: общетоварным

-: специальным

-: универсальным

-: специализированным

7. Себестоимость складской переработки одной тонны груза (руб.) при эксплуатационных расходах в 250 тыс. руб. и годовом грузообороте в 10 тыс. тонн составит (руб.):

-: 25

-: 40

-: 30

-: 35

8. Коэффициент использования полезного объема склада определяется как отношение объема стеллажей и штабелей с товарами к…

-: общему складскому объему

-: объему стеллажей

-: объему штабелей

9. Нестационарную торговую сеть представляют:

-: палатки

-: автолавки

-: автоцистерны

-: магазины

-: павильоны

-: рынки

10. Основные торговые функции магазинов – это…

-: изучение покупательского спроса, формирование ассортимента товаров

-: продажа товаров

-: внутримагазинное перемещение, размещение и выкладка товаров в торговом зале

-: обеспечение хранения товаров

-: выполнение операций, связанных с производственной доработкой товаров

11. К внемагазинной форме торговли относятся:

-: прямая торговля

-: дискаунты

-: дома торговли

12. Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления – это:

-: товародвижение

-: товароснабжение

-: транспортирование

13. Принципы рациональной организации процесса товародвижения заключаются в:

-: применении кратчайших путей движения товаров

-: установлении оптимальной формы товародвижения

-: совершенствовании действующей торговой сети

-: электронизации торговых операций

-: внедрении прогрессивных технологий торгового обслуживания

14. Роль упаковки и тары в торгово-:технологическом процессе определяется функциями, которые они выполняют:

-: предохранение товара от вредного воздействия внешней среды

-: выполнение роли носителя коммерческой информации и торговой рекламы

-: улучшение показателей работы магазинов

-: расширение ассортимента товаров

15. По функциональному признаку тару подразделяют на:

-: транспортную

-: потребительскую

-: универсальную

-: специализированную

16. Скорость перевозки грузов выбирает и указывает в транспортной железнодорожной накладной:

-: грузоотправитель

-: грузополучатель

-: грузоотправитель по согласованию с грузополучателем

17. Основным документом, регламентирующим порядок перевозки грузов на железнодорожном транспорте является:

-: Транспортный устав железных дорог РФ

-: Гражданский кодекс РФ

-: правила перевозки грузов

18. Фактор, влияющий на выбор формы товароснабжения:

-: источники поступления товаров

-: виды доставки товаров
-: место расположения поставщика
-: ассортимент товаров магазина

19. Основой определения потребности в складской площади и емкости складов является:
-: товарные запасы, выраженные в условных вагонах
-: ассортимент товаров
-: способы хранения товаров
-: применяемое оборудование

20. Принципами рациональной организации складского технологического процесса являются:
-: планомерность и ритмичность
-: эффективное использование средств труда
-: полная сохранность свойств товаров
-: сокращение длительности выполнения отдельных операций
-: уменьшение затрат на перемещение грузов

Критерии оценки:

Студент аттестован, если правильно ответил более чем на 10 вопросов