

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой КиТ

_____ Е.С. Новопашина

« _____ » _____ 2007 г.

ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ

для специальности 080301 – «Коммерция (торговое дело)»

Составитель: Н. Г. Шульгина

Благовещенск
2007 г.

Печатается по
решению
редакционно-издательского совета
факультета экономических наук
Амурского государственного
университета

Н.Г. Шульгина

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий» для студентов очной и заочной сокращенной форм обучения специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – 97с.

Учебно-методические рекомендации ориентированы на оказание помощи студентам очной и заочной сокращенной форм обучения по специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)» для формирования специальных знаний по организации и технологии торговых процессов, а также проектированию предприятий.

© Амурский государственный университет, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе	4
2. Объем дисциплины	
2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы	5
2.2. Распределение часов по темам и видам работ	5
3. Содержание дисциплины	7
3.1. Темы лекций	7
3.2. Темы практических занятий	9
3.3. Методические указания по выполнению практических занятий	10
4. Вопросы для подготовки к экзамену и зачету	88
4.1 Вопросы к зачету	88
4.2 Вопросы к экзамену	90
5. Порядок выполнения и структура курсовой работы	91
5.1 Порядок выполнения, рецензирования и защиты курсовой работы	92
5.2 Примерное содержание курсовой работы	93
5.3 Темы курсовых работ	94
6. Содержание самостоятельной работы студентов	95
7. Литература	97

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

1.1 Цель преподавания дисциплины.

Дисциплина «Организация, технология и проектирование предприятий» государственным образовательным стандартом по специальности «Коммерция торговое дело») отнесена в блок общепрофессиональных дисциплин.

Цель данного курса – дать студентам теоретические и прикладные знания по основам системы товародвижения, формам и методам продажи товаров, торгово-технологическим процессам в коммерческой деятельности, о путях повышения эффективности этих процессов на всех стадиях товародвижения, особенностям организации и проектирования предприятий.

1.2 Задачи изучения дисциплины.

Предметом курса является изучение технического устройства коммерческих и торговых предприятий, организаций и технология их деятельности по закупке и реализации средств производства и потребительских товаров, осуществления складской грузопереработки, капитального строительства и ремонта предприятий торговли, а также возможность перепланировки приспособленных помещений под современные магазины.

1.3 Перечень дисциплин, усвоение которых студентам необходимо при изучении данной дисциплины.

Дисциплина «Организация, технология и проектирование предприятий» связана с дисциплинами «Коммерческая деятельность», «Экономика предприятия», «Теоретические основы товароведения», «Коммерческая логистика».

1.4 Перечень основных умений и навыков, приобретаемых студентами при изучении дисциплины.

Понимание сущности процесса товародвижения и его последовательности. Выбор условий оптимизации товародвижения, организация и технология

складских операций и торгово-технологического процесса на розничном торговом предприятии.

Расчет основных технико-экономических показателей предприятия оптовой и розничной торговли. Умение выбирать оборудование для предприятий и рассчитывать потребности в нем.

2. ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объём дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов по формам обучения	
	Очная	Заочная по сокр. образ. программе
№ семестра	8/9	
Аудиторные занятия:		
Лекции	70	
Практические занятия	70	
Самостоятельная работа	100	
Всего часов на дисциплине	240	240
Формы отчетности	-	-
Вид итогового контроля	Зачет- 8 сем Курсовая работа – 9 сем. Экзамен – 9 сем	Зачет Курсовая работа Экзамен



2.2 Распределение часов по темам и видам работ

Распределение часов по темам и видам работ для студентов очной формы обучения

№ п/п	Наименование тем	Всего часов по учебному плану	Аудиторные занятия		Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	
1	Предмет и задачи курса. Сущность системы товародвижения.	8	2	2	4
2	Типы и виды оптовых предприятий.	8	2	2	4
3	Товарные склады, их устройство и планировка.	12	2	4	6
4	Складской технологический процесс и принципы его организации.	14	4	6	4
5	Технологическое	17	6	4	7

	оборудование складов.				
6	Технико-экономические показатели работы складов и методы их расчета.	8	2	2	4
7	Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складе.	12	4	4	4
8	Проектирование складских предприятий	16	2	8	6
9	Тара и тарные операции в торговле.	10	4	2	4
10	Организация перевозки товаров.	10	4	2	4
11	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.	10	4	2	4
12	Розничная торговая сеть. Классификация и функции розничных торговых предприятий.	12	4	4	4
13	Выбор месторасположения розничного торгового предприятия.	14	4	4	6
14	Устройство и основы технологических планировок магазинов.	12	4	4	4
15	Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей.	14	4	4	6
16	Требования, предъявляемые к торговым объектам при проектировании.	10	4	2	4
17	Торгово-технологическое оборудование магазинов.	13	4	2	7
18	Управление процессом обслуживания покупателей.	12	4	4	4
19	Проектирование предприятий торговли. Организация капитального	12	2	4	6

	строительства и капитального ремонта.				
20	Нормы площадей и нормы освещенности помещений магазина.	8	2	2	4
21	Правила эксплуатации торговых объектов и нормы безопасности		2	2	4
ИТОГО	-	240	70	70	100

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Темы лекций

Тема 1. Предмет и задачи курса. Сущность системы товародвижения. Роль складских и торговых предприятий в товароведении. Принципы и условия рационального построения процесса товароведения – *2 часа*.

Тема 2. Типы и виды оптовых предприятий. Назначение и функции товарных складов, их классификация – *2 часа*.

Тема 3. Товарные склады, их устройство и планировка. Технологические и общетехнические требования к устройству складов. Виды складских помещений и их планировка – *2 часа*.

Тема 4. Складской технологический процесс и принципы его организации. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Организация и технология отпуска товаров со склада – *4 часа*.

Тема 5. Технологическое оборудование складов. Оборудование для хранения товаров. Подъемно-транспортное оборудование. Весоизмерительное и фасовочное оборудование – *6 часов*.

Тема 6. Техничко-экономические показатели работы складов и методы их расчета – *2 часа*.

Тема 7. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складе. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе. Структура аппарата склада и функции его работников. Организация труда складских работников – *4 часа*.

Тема 8. Проектирование складских предприятий. Принципы, нормы и методы проектирования – *2 часа*.

Тема 9. Тара и тарные операции в торговле. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства – *4 часа*.

Тема 10. Организация перевозки товаров. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств. Организация перевозок товаров различными видами транспорта – *4 часа*.

Тема 11. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть – *4 часа*.

Тема 12. Розничная торговая сеть. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Виды розничной торговой сети. Типизация и специализация розничной торговой сети. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий – *4 часа*.

Тема 13. Выбор месторасположения розничного торгового предприятия. Анализ расположения торгового предприятия. Факторы, влияющие на выбор участка для магазина – *4 часа*.

Тема 14. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала магазина – *4 часа*.

Тема 15. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазине. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Организация и

технология розничной продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазинами – *4 часа*.

Тема 16. Требования, предъявляемые к торговым объектам при проектировании. Требования к прилегающей территории. Требования к помещениям розничной торговой организации. Требования к витринам, вывескам, информационным табличкам – *4 часа*.

Тема 17. Торгово-технологическое оборудование магазинов. Мебель для торговых залов магазинов. Торговый инвентарь. Торговое холодильное оборудование. Торговое измерительное оборудование. Контрольно-кассовое оборудование. Расчет потребности в оборудовании – *4 часа*.

Тема 18. Управление процессам обслуживания покупателей. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине. Формирование ассортимента товаров в магазине. Выбор эффективных методов продажи товаров и организация дополнительных услуг покупателям. Организация внутримагазинной рекламы и информации – *4 часа*.

Тема 19. Проектирование предприятий торговли. Организация капитального строительства и ремонта предприятий торговли – *2 часа*.

Тема 20. Нормы площадей и нормы освещенности помещений магазина – *2 часа*.

Тема 21. Правила эксплуатации торговых объектов и нормы безопасности. Строительные нормы и правила. Санитарные правила. Правила охраны труда – *2 часа*.

3.2. Темы практических занятий

1. Основы построения процесса товародвижения – *2 часа*

2. Расчет потребности в оборудовании для хранения - *4 часа*.

3. Расчет складских площадей и длины фронта погрузочно-разгрузочных работ - *4 часа*.

4. Компоновка склада и расчет показателей использования складских помещений - *4 часа*.

5. Проектирование складского помещения и расстановка оборудования – 4 часа.

6. Организация торгово-технологического процесса на складе- 4 часа.

7. Расчет технико-экономических показателей работы складов - 2 часа

8. Приемка продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству - 4 часа.

9. Приемка продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству - 4 часа.

10. Определение форм товароснабжения магазинов товарами и схем завоза товаров в розничную торговую сеть – 4 часа.

11. Оценка месторасположения розничной торговой точки - 2 часа.

12. Определение границ зон тяготения торгового предприятия по минутам пешего хода - 4 часа.

13. Определение потенциала торгового участка по числу проезжающих автомобилей - 2 часа.

14. Изучение правил продажи отдельных видов товаров – 4 часа.

15. Определение состава помещений продовольственных и непродовольственных магазинов согласно строительным нормам и правилам. Расчет удельных показателей минимальной площади групп неторговых помещений - 4 часа.

16. Составление схемы технологической планировки магазина – 4 часа.

17. Определение эффективности использования торговой площади в розничных торговых предприятиях- 4 часа.

18. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине- 2 часа.

19. Разработка графиков выхода на работу продавцов в магазинах – 2 часа.

20. Разработка графиков выхода продавцов в магазинах – 2 часа.

21. Разработка технологических карт для магазинов - 2 часа.

22. Изучение услуг розничной торговли - 2 часа.

23. Организация предоставления дополнительных услуг покупателям – 2 часа.

3.3 Методические указания по выполнению практических занятий

Практическое занятие №1

Тема: «Основы построения процесса товародвижения»

Цель: «Изучить особенности процесса товародвижения»

Задание.

1. Изучить теоретический материал по данной теме, ответить на следующие вопросы:
 - 1) Дайте определение понятию процесс товародвижения.
 - 2) Какими факторами обуславливается необходимость товародвижения?
 - 3) В чем заключается материальная основа процесса товародвижения?
 - 4) Охарактеризуйте технологическую цепь процесса товародвижения.
 - 5) В чем заключается коммерческая сторона процесса товародвижения?
 - 6) Какие факторы влияют на организацию процесса товародвижения?
 - 7) Какое влияние оказывает на организацию процесса товародвижения размещение предприятий промышленности и сельского хозяйства и их специализация?
 - 8) Как влияют физико-химические свойства товаров на процесс товародвижения?
 - 9) Как достигается выбор наиболее коротких путей движения товаров?
 - 10) Назовите принципы рациональной организации процесса товародвижения?
 - 11) Дайте определение звенности товародвижения.
 - 12) Какие применяются формы движения товаров из мест производства в розничную торговую сеть?
 - 13) Каковы условия применения транзитной и складской формы товародвижения?
 - 14) Какие мероприятия позволяют рационализировать процесс товародвижения?
2. Подготовить для обсуждения доклады по темам:

- 1) Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
- 2) Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения и их характеристика.
- 3) Содержание процесса товародвижения. Организационно-коммерческая сторона процесса товародвижения и ее характеристика.
- 4) Технологическая цепь процесса товародвижения.
- 5) Оптимизация торгово-технологических операций процесса товародвижения.

Практическое занятие №2

Тема: «Расчет потребности в оборудовании для хранения»

Цель: «Получить практические навыки в подборе оборудования для хранения различных товаров и расчете количества оборудования, необходимого для хранения определенного запаса товаров»

Задание:

1. Изучить методику расчета потребности в оборудовании для хранения. Переписать формулы, необходимые для расчета в рабочую тетрадь.
2. В зависимости от вида склада определить количество контейнеров или поддонов, необходимых для хранения определенного запаса товаров на складе.
3. Определить вид стеллажа для хранения товаров.
4. Рассчитать необходимое количество каркасных, консольных, стоечных или клеточных стеллажей.
5. Результаты расчетов оформить в рабочей тетради.
6. Сделать выводы по работе.

Методика расчета потребности в оборудовании для хранения

Оборудование для хранения включает поддоны, контейнера, стеллажи, бункера, резервуары. Количество контейнеров, поддонов ($N_{\text{конт(под)}}$) определяется отношением запаса ($Z, т$) к весу пакета ($P, т$):

$$N_{\text{конт(под)}} = 3 / P \quad (1)$$

При расчете потребности в оборудовании требуется определить фактический вес груза в контейнерах или на поддонах т.е. вес пакета. Необходимо учитывать, что вес пакета не должен превышать грузоподъемность контейнера или поддона, которая приводится в таблице 1. Фактический вес груза определяется по формуле:

$$P = P_{\text{м.г.е}} \times n_{\text{общ.}}, \text{ где} \quad (2)$$

$P_{\text{м.г.е}}$ – вес малой грузовой единицы (ящика, коробки, бочки, кипы);

$n_{\text{общ}}$ - количество малых грузовых единиц в пакете определяется по формуле (3):

$$n_{\text{общ}} = n_{\text{осн.}} \times n_{\text{яр.}}, \text{ где} \quad (3)$$

$n_{\text{осн}}$ – количество малых грузовых единиц в основании пакета, шт;

$n_{\text{яр}}$ - число ярусов укладки в пакете.

Количество ярусов укладки в пакете зависит от высоты пакета ($H_{\text{пак}}$), высоты малой грузовой единицы ($h_{\text{м.г.е}}$) и высоты поддона ($h_{\text{под}}$) и определяется по формуле:

$$N_{\text{яр}} = (H_{\text{пак}} - h_{\text{под}}) / h_{\text{м.г.е}} \quad (4)$$

Количество грузовых единиц в основании пакета определяется раскладкой, т.е. сравнением размеров ящика с размерами поддона, в расчет принимается вариант с большим количеством грузовых единиц в основании пакета:

$$n_{\text{осн}} = L_{\text{под}} / l_{\text{м.г.е}} \times B_{\text{под}} / b_{\text{м.г.е}} \quad (5)$$

или

$$n_{\text{осн}} = L_{\text{под}} / b_{\text{м.г.е}} \times B_{\text{под}} / l_{\text{м.г.е}}, \quad (6)$$

где $n_{\text{осн}}$ - количество грузовых единиц в основании пакета, шт;

$L_{\text{под}}$ - длина поддона, мм;

$B_{\text{под}}$ – ширина поддона, мм;

$l_{\text{м.г.е.}}$ – длина малой грузовой единицы (ящика, коробки, бочки, кипы), мм;

$b_{\text{м.г.е.}}$ – ширина малой грузовой единицы, мм.

Примечание: при делении, значения необходимо округлять до наименьшего целого числа.

Таблица 1

Характеристики поддонов и контейнеров

№ п.п	Типы поддонов, контейнеров	Длина, мм	Ширина, мм	Высота, мм	Грузоподъёмность, т	Вес тары, т
1.	Поддон плоский 2П4	1200	800	150	1	0,02
2.	Поддон стоечный 4С	1240	840	950	1	0,025
3.	Поддон стоечный ПС-0,5Г	1249	1065	1142	0,5	0,04
4.	Поддон стоечный ПС-0,5ГЗ	1200	520	700	0,5	0,04
5.	Поддон стоечный ПС-14	1020	980	1212	1	0,4
6.	Кассета для длинномера в для укладки в стеллажи	4000	800	500	1	0,15
7.	Контейнер КЗ-1Г	1610	1070	1267	1	0,17

Перед расчетом количества стеллажей, необходимо определить вид стеллажа для хранения товаров, используя данные таблицы 2. Вид каркасного стеллажа определяется сравнением высоты ячейки стеллажа с высотой пакета, высота которого не должна превышать высоту ячейки стеллажа.

Потребность в каркасных стеллажах определяется отношением количества пакетов, в которые распределился весь запас к вместимости стеллажа

$$N_{\text{карк}}^{\text{ст}} = N_{\text{пак}} / (n_{\text{яч}} \times n_{\text{пак}}), \quad (7)$$

где $N_{\text{карк}}^{\text{ст}}$ - количество каркасных стеллажей, необходимое для размещения на хранение данного запаса товаров на складе, шт;

$N_{\text{пак}}$ - количество сформированных пакетов равно числу поддонов, рассчитанных по формуле (1), шт;

$n_{\text{пак}}$ – количество пакетов помещаемых в ячейку стеллажа, шт;

$n_{\text{яч}}$ - количество ячеек в стеллаже, определяется по таблице 2 в зависимости от вида стеллажа:

$$n_{\text{пак}} = n_{\text{яр}} \times n_{\text{секц}}, \quad (8)$$

где $n_{\text{яр}}$ - количество ярусов в стеллаже;

$n_{\text{секц}}$ - количество секций в стеллаже.

Если длинномерные материалы хранятся в кассетах и на стеллажах, то расчет потребности в стеллажах не изменяется. Если длинномерные материалы хранятся в ячейках консольных или стоечных стеллажей, то для расчета потребности в стеллажах сопоставляются запас и емкость стеллажа ($E_{\text{ст}}$), значения подставляются в тоннах :

$$N_{\text{конс}}^{\text{ст}} = 3 / E_{\text{ст}} \quad (9)$$

Емкость стеллажа определяется емкостью ячейки ($E_{\text{яч}}$) и количеством ячеек в стеллаже данного вида, определяемом по формуле (8):

$$E_{\text{ст}} = E_{\text{яч}} \times n_{\text{яч}} \quad (10)$$

Емкость ячейки зависит от ее размеров (l, b, h), объемной массы хранимого материала ($\gamma, \text{т/м}^3$) и коэффициента заполнения ячейки (β):

$$E_{\text{яч}} = l \times b \times h \times y \times \beta \quad (11)$$

Количество ячеек в консольном стеллаже зависит от количества ярусов и от того, двусторонний или односторонний стеллаж. Параметры стеллажей взять в таблице 2.

Таблица 2

Характеристики стеллажного оборудования

Виды стеллажей	Длина ячейки, мм	Ширина ячейки, мм	Ширина всего стеллажа, мм	Высота ячейки, мм	Количество ярусов	Количество секций
1. Стеллаж каркасный	1420	800	800	900	4	7
2. Стеллаж каркасный	1420	800	800	420	7	3
3. Стеллаж каркасный	1420	800	800	1000	5	15
4. Стеллаж консольный двойной ($\beta = 0,6$)	l.m.g.e.	800	1700	550	6	-
5. Стеллаж клеточный	240	550	550	400	6	5
6. Стеллаж клеточный с выдвижными ящиками	350	150	200	100	14	12
7. Стеллаж полочный	1000	700	700	300	7	1
8. Стеллаж передвижной для аккумуляторов	2750	1850	1850	975	6	3
9. Вертикальная стойка для длинномеров	l.m.g.e.	1000	6000	1700	-	5
10. Стеллаж стоечный для листа	l.m.g.e.	500	3000	1500	-	5

Вопросы для самопроверки

1. Какое оборудование используется для хранения товаров на складе?
2. Как определяется потребность в поддонах и контейнерах?
3. Какие виды поддонов используются для хранения товаров на складе, от каких характеристик зависит выбор поддона для размещения товаров на хранение?
4. В чем отличие расчета потребности в каркасных и стоечных стеллажах?
5. Как определить тип каркасного стеллажа для размещения в нем товаров на хранение?

Практическое занятие №3

Тема: «Расчет складских площадей и длины фронта погрузочно-разгрузочных работ»

Цель: «Получить практические навыки по расчету складских площадей, необходимые при проектировании складских помещений».

Задание:

1. Изучить методику определения складских площадей, необходимых для размещения на хранение имеющегося запаса товаров. Расчетные формулы записать в рабочую тетрадь.
2. Определить грузовую площадь для товаров, хранящихся в штабелях и на стеллажах.
3. Определить площадь экспедиции по отправке и отпуску товаров.
4. Определить тип вагонов, необходимых для доставки грузов и рассчитать количество вагонов данного типа.
5. Рассчитать длину грузового железнодорожного фронта.
6. Сделать выводы по работе.

Методика расчета складских площадей и длины погрузо-разгрузочного фронта работ

Для материалов, упакованных в тару (ящики, тюки, мешки) а также пакетированных материалов, укладываемых в штабель, грузовая площадь определяется по формуле:

$$F_{шт}^{гр} = f_{пак} \times N_{шт}, \quad (12)$$

где $F_{шт}^{гр}$ – грузовая площадь, необходимая для хранения определенного вида товаров при штабельном способе хранения, m^2 ;

$N_{шт}$ – количество штабелей, необходимых для хранения данных товаров на складе, шт.

Для материалов, укладываемых в стеллажи, грузовая площадь определяется в зависимости от числа стеллажей ($N_{ст}$) и их размеров ($F_{ст}$):

$$F_{ст}^{гр} = N_{ст} \times F_{ст}, \quad (13)$$

где $F_{ст}^{гр}$ - грузовая площадь, необходимая для хранения определенного вида товаров при стеллажном способе хранения, m^2 .

Площадь экспедиции включает в себя площадь экспедиции по приему ($F_{эксп}^{пр}$) и по отпуску ($F_{эксп}^{отп}$):

$$F_{эксп} = F_{эксп}^{пр} + F_{эксп}^{отп} \quad (14)$$

Основные отличия при расчете – количество дней работы склада по приему и отпуску продукции:

$$F_{эксп}^{пр} = Q_{год} \times K_{нер}^{пост} \times T_{хр}^{пр} / (365 \times q_{табл} \times h_{э.пр} \times K_{э.пр}^F), \quad (15)$$

$$F_{эксп}^{отп} = Q_{год} \times K_{нер}^{отп} \times T_{хр}^{отп} / (253 \times q_{табл} \times h_{э.отп} \times K_{э.отп}^F), \quad (16)$$

где $Q_{\text{год}}$ – годовой грузооборот склада, который определяется исходя из имеющегося запаса товаров на складе ($Z_{\text{общ}}$) и срока их хранения на складе $T_{\text{хр}}^{\text{скл}}$, срок хранения для расчетов принимается равным 40 дней:

$$Q_{\text{год}} = Z_{\text{общ}} / T_{\text{хр}}^{\text{скл}}, \quad (17)$$

$K_{\text{нер}}$ – коэффициент неравномерности поставок или отпуска грузов, принимается равным 1,0 – 1,5;

$T_{\text{хр}}^{\text{пр}}$, $T_{\text{хр}}^{\text{отп}}$ – число дней хранения грузов на приемочной или отпускной площадке (1-2 дня);

365 – число дней работы склада по приемке в год;

253 – число дней отпуска материалов со склада в год;

$q_{\text{табл}}$ – нормативная распределительная нагрузка на 1м^2 , определяется в зависимости от вида склада и способа хранения товаров на складе по таблице 3.

$h_{\text{э.пр}}$, $h_{\text{э.отп}}$ – высота укладки грузов в экспедиции по приемке или отпуску (обычно высота пакета при одноярусной укладке или 2-х пакетов при двухъярусной укладке, м);

$K_{\text{э.отп}}^{\text{F}}$, $K_{\text{э.пр}}^{\text{F}}$ – коэффициент использования площади экспедиции по приемке или отпуску товаров (0,35 – 0,45);

При получении грузов или отправке железнодорожным транспортом, необходимо рассчитать длину грузового железнодорожного фронта, которая рассчитывается следующим образом:

$$L_{\text{гр}}^{\text{ж/д}} = n_{\text{в}} \times l_{\text{в}} / (Z_{\text{п}} \times Z_{\text{л}}) + a_{\text{м}}, \quad (18)$$

где $L_{\text{гр}}^{\text{ж/д}}$ – длина грузового железнодорожного фронта, м;

$n_{\text{в}}$ – среднесуточное количество вагонов поступающих на грузовой фронт (округляется до целого числа);

$l_{\text{в}}$ – длина вагона данного типа, м;

$Z_{\text{п}}$ – число подач;

$Z_{\text{л}}$ – число смен перестановок вагонов на грузовом фронте (1-2);

a_m – удлинение грузового фронта для маневрирования, м (ориентировочно 15-20 м).

$$n_v = Q_{\text{год}}^{\text{ж/д}} \times K_{\text{нер}} / (365 \times q_v), \quad (19)$$

где q_v – грузоподъемность вагона;

Таблица 3

Нормативная распределенная нагрузка на 1 м^2 площади складирования при высоте укладки 1 м, т/ м^2

Вид склада	Стеллажное хранение	Штабельное хранение
1. Склад сырья цветных металлов	0,70	-
2. Склад изделий из цветных металлов	0,84	-
3. Склад метизной Продукции	0,60	0,70
4. Склад машиностроительной Продукции	0,45	0,50
5. Склад инструментов и подшипников	0,60	0,70
6. Склад электротехнической продукции	0,33	0,71
7. Склад кабельной продукции	0,15	0,40
8. Склад резинотехнической продукции	0,41	0,57
9. Склад сыпучих затаренных строительных материалов	-	0,4
10. Склад продукции общей химии	0,54	0,66

$Q_{\text{год}}^{\text{ж/д}}$ – годовой грузооборот грузов, поступающих железнодорожным транспортом. В работе для упрощения расчетов $Q_{\text{год}}^{\text{ж/д}}$ принимается равным $Q_{\text{год}}$.
Необходимые характеристики транспортных средств приведены в таблице 4.

Характеристики транспортных средств

№ п.п	Наименование транспортного средства	Грузоподъемность, т	Длина, м	Ширина, м
1.	Крытый вагон	63; 64	14,73	3,25
2.	Полувагон	125	20,24	3,25
3.	Полувагон	93	16,4	3,25
4.	Полувагон	65; 64	13,92	3,25
5.	Платформа с металлическими бортами	66	14,62	3,25
6.	Крытый вагон	60	14,22	3,25

Вопросы для самопроверки

1. Как определяется грузовая площадь при штабельном и стеллажном способах хранения товаров?
2. Основные отличия при расчете площади экспедиции по приему и отпуску товаров.
3. Сколько дней хранится товар на приемочной или отпусковой площадке?
4. От каких характеристик зависит значение нормативной распределенной нагрузки?
5. Как определить количество вагонов, необходимых для доставки грузов на склад?

Практическое занятие № 4

Тема: «Компоновка склада и расчет показателей использования складских помещений»

Цель: «Получить практические навыки по расчету и анализу эффективности использования складских помещений».

Задание:

1. Изучить методические указания по выполнению данной работы.
2. Определить максимальный вес пакета и высоту хранения товаров на проектируемом складе.
3. Выбрать подъемно-транспортное оборудование, определить ширину требуемого проезда.

4. Подобрать оптимальную ширину для проектируемого склада.
5. Начертить колонны и определить расположение операционных зон склада: зона приемки ($F_{\text{эсп}}^{\text{пр}}$), зона отправки ($F_{\text{эсп}}^{\text{отп}}$), зоны хранения отдельных групп товаров ($F_{\text{гр}}$).
6. Произвести компоновку склада в черновом варианте.
7. Определить по чертежу длину склада, рассчитать общую площадь склада.
8. Произвести расчет показателей использования складских помещений. Проанализировать полученные значения.
9. Сделать выводы по работе.

Методика выполнения работы

Соотношение длины и ширины склада рекомендуется выбирать из ряда 1:1, 1:2, 1:3, 1:4, 1:5. Если длина склада превышает указанное соотношение, то ширина склада увеличивается на длину пролета между колоннами. При использовании на складе погрузчиков и автопогрузчиков рекомендуется ширину склада принимать равной: 18 м, 24 м, 36 м. Если на складе будет использоваться крановое оборудование, то ширина склада определяется длиной моста используемого крана. На складе черных металлов рекомендуется использовать кран мостовой, на складе пиломатериалов – кран козловой, на складах химической и резинотехнической продукции, электротехнических изделий, инструмента и подшипников – кран штабелер. Длина склада получается после размещения всех стеллажей и штабелей с необходимыми проездами и проходами, размещения площади экспедиции. Полученное значение округляется до ближайшего целого числа, кратного 6 м (шагу колонн складского здания). Ширина проезда между оборудованием определяется в зависимости от вида и марки подъемно-транспортного оборудования по таблице 5. При выборе подъемно-транспортного оборудования, необходимо учитывать физико-механические характеристики грузов, наибольший вес пакета на проектируемом складе и максимальную высоту подъема груза.

При размещении стеллажей следует учитывать, что одинарные стеллажи размещаются у продольных стен на расстоянии 0,2 м от них, а от поперечных стен

на расстоянии 1 м. Сдвоенные стеллажи размещаются между одинарными, отделяясь один от другого, проездом для подъемно-транспортного оборудования.

Таблица 5

Характеристика подъемно-транспортного оборудования

№ п.п	Марка подъемно-транспортного оборудования	Грузоподъемность, т	Высота подъема груза, м	Ширина требуемого проезда, м
1.	Электропогрузчик ЭП-0806	0,8	2; 3; 3,3; 4,5	2,41
2.	Электропогрузчик ЭП-103	1	2; 2,8; 3,3; 4,5	2,95
3.	Электропогрузчик ЭП-125	1,25	1,5; 2,75	3,5
4.	Электропогрузчик ЭП-1631	1,6	2,8	3,3
5.	Электропогрузчик ЭП-205	2	2; 2,8; 3,3; 4,5	3,8
6.	Электропогрузчик ЭП-501	5	2; 2,8; 4,5	4,8
7.	Электропогрузчик ЭП-1009	1	4,2	1,6
8.	Электропогрузчик ЕВ-818-56	1	5,6	1,66
9.	Кран штабелер мостовой опорный КШО	1	5,25	1,4
10.	Кран мостовой электрический с магнитной шайбой	5	16	1,5
11.	Кран мостовой электрический	10	8	1,5
12.	Кран козловой ККТ-5	5	7,1	1,5

Общая площадь склада ($F_{\text{общ}}$) определяется по получившимся параметрам склада:

$$F_{\text{общ}} = L_{\text{скл}} \times B_{\text{скл}}, \quad (20)$$

где $L_{\text{скл}}$ – длина склада, м;

$B_{\text{скл}}$ – ширина склада, м.

После компановки склада на миллимитровой бумаге необходимо рассчитать показатели использования складских помещений. К показателям использования складских помещений относят:

1. Коэффициент использования площади склада (K_f);
2. Коэффициент использования объема склада (K_v);
3. Нагрузка на 1 м² складских площадей (q), т/м²;
4. Грузонапряженность 1 м² площади склада (Γ), т/м².

Коэффициент использования площади склада определяется отношением грузовой площади ($F_{гр}$), которая определяется путём суммирования грузовых площадей товаров, хранящихся на складе к общей площади склада:

$$K_f = F_{гр} / F_{общ} . \quad (21)$$

Коэффициент использования объёма склада определяется отношением грузового объёма ($V_{гр}$) к общему объёму склада ($V_{общ}$):

$$K_v = V_{гр} / V_{общ} . \quad (22)$$

Грузовой объём определяется по формуле:

$$V_{гр} = F_{гр} \times H_{хр}, \quad (23)$$

где $H_{хр}$ – высота штабеля, стеллажа (максимальная высота на которой храниться товар на складе), м.

Общий объём склада определяется по формуле:

$$V_{общ} = F_{общ} \times H_{скл}, \quad (24)$$

где $H_{скл}$ – высота проектируемого склада (высота зданий одноэтажных складов равна 6, 12 или 32 м).

Нагрузка на 1 м^2 складских площадей определяется отношением запаса к общей площади склада:

$$q = Z_{общ} / F_{общ}. \quad (25)$$

Полученное значение сравнивается с табличным значением, $q_{расч}$ не должно превышать $q_{табл}$.

Грузонапряженность 1 м^2 площади склада определяется по формуле:

$$\Gamma = Q_{\text{год}} / F_{\text{общ.}} \quad (26)$$

Вопросы для самопроверки

1. По каким параметрам определяется ширина проезда для подъёмно-транспортного оборудования?
2. Какие виды подъёмно-транспортного оборудования используются на складах?
3. Как определить общую длину склада?
4. Какие показатели относятся к показателям использования складских помещений?
5. По какому показателю можно определить эффективность использования объёма склада?

Практическое занятие № 5

Тема: «Проектирование складского помещения и расстановка оборудования»

Цель: «Получить практические навыки по проектированию складских помещений»

Задание:

1. С учетом анализа показателей использования складских помещений внести в расчеты необходимые изменения.
2. Начертить план проектируемого складского помещения в масштабе.
3. Отметить расположение операционных зон склада.
4. Выполнить расстановку оборудования.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите виды проектов для проектирования складов.
2. Что представляет собой проект товарного склада?
3. В каких случаях осуществляется индивидуальное проектирование складов?
4. Какие данные необходимо указать в задании на проектирование товарного склада?

5. Что представляет собой технический проект склада?

Практическое занятие № 6

Тема: «Организация торгово-технологического процесса на складе»

Цель: «Изучить вопросы организации и технологии складских операций»

Задание:

1. Изучить теоретический материал по данной теме.
2. Ответить и обсудить следующие вопросы:
 - 1) Складской технологический процесс, его составные части и принципы рациональной организации.
 - 2) Организация и технология разгрузки транспортных средств, поступивших на склад в железнодорожных вагонах и автомобилях.
 - 3) Организация количественной приемки товаров на складе.
 - 4) Организация приемки товаров по качеству, порядок оформления приемки товаров по качеству.
 - 5) Организация и технология размещения, укладки и хранения товаров.
 - 6) Технология отпуска товаров со склада и отправки покупателям.
 - 7) Организация работы зала товарных образцов.
 - 8) Техничко-экономические показатели работы складов.

Данная тема играет важную роль в подготовке специалиста коммерсанта. Изучение вопросов организации и технологии складских операций позволяет студентам получить необходимые знания и умения в области организации складского технологического процесса, который включает операции по разгрузке, перемещению, приемке, размещению, укладке, хранению, подсортировке, упаковке, отпуску товаров и другие операции.

Выполнение складских технологических операций составляет основу деятельности складов. Это вытекает из роли и функций торговых складов, призванных осуществлять обработку грузовых потоков товаров, преобразовывать

производственный ассортимент в торговый, снабжать товарами розничную торговую сеть.

Практическое занятие № 7

Тема: «Расчет технико-экономических показателей работы склада»

Цель: «Изучить методику расчета технико-экономических показателей работы склада, получить практические навыки по анализу полученных результатов»

Задание:

1. Изучить методику расчета технико-экономических показателей работы склада, используя учебники Л.П. Дашкова и В.К. Памбухчиянца «Организация, технология и проектирование торговых предприятий».
2. Рассчитать следующие технико-экономические показатели работы склада используя данные таблицы 6:
 - грузовой оборот склада;
 - годовые эксплуатационные расходы;
 - себестоимость складской переработки 1 т груза;
 - производительность труда работников склада;
 - использование площадей складских помещений;
 - использование емкости или полезного объема склада;
 - уровень механизации складских работ;
 - удельные капиталовложения.
3. Сделать заключение о степени эффективности работы складского предприятия.

Методические указания по выполнению работы

Таблица 6

Исходные данные для расчета технико-экономических показателей работы склада

Наименование показателя	Единицы измерения	Величина показателя
1. Годовой оптово-складской товарооборот	тыс. руб.	80560
2. Средняя стоимость 1т груза	тыс. руб.	22,4
3. Годовые эксплуатационные расходы: - на заработную плату работников	тыс. руб.	210,5

- на электроэнергию		22,4
- на топливо (отопление)		14,8
- на вспомогательные материалы		8,32
- на амортизацию и ремонт машин и оборудования		18,32
- на амортизацию и ремонт складских помещений		82,4
4. Численность складских (оперативных) работников склада	чел.	10
5. Общая площадь склада	кв. м	2200
6. Полезная площадь склада	кв. м	760
7. Общий складской объем	куб. м	11000
8. Грузовой объем склада	куб. м	2280
9. Годовой объём механизированных работ	т	250
10. Общий годовой объём работ	т	3350
11. Общая сумма капиталовложений	тыс. руб.	20460

Величина рассчитанных технико-экономических показателей позволит судить об эффективности работы склада, в частности: себестоимости переработки 1т груза, производительности труда складских работников, рациональности использования складской площади и объема склада, уровне механизации складских работ и т.д.

Делать заключение о степени эффективности работы склада на основе рассчитанных показателей можно путем сравнения их с нормативами или с аналогичными показателями работы других однотипных складов, а также путем анализа динамики развития склада. Результаты проделанной работы представить в виде таблицы 7.

Таблица 7

Расчет технико-экономических показателей работы склада

№ п/п	Наименование рассчитываемого показателя	Формула расчета	Величина показателя	Оценка эффективности
1.	Грузооборот склада: - годовой - суточный			
2.	Величина годовых эксплуатационных расходов, руб			
3.	Себестоимость складской переработки 1 т груза, руб.			

4.	Производительность труда работников склада (годовая): - в рублях - в тоннах груза			
5.	Коэффициент использования полезной площади склада			
6.	Коэффициент использования ёмкости склада			
7.	Уровень механизации складских работ			
8.	Удельные капиталовложения: - на 1 кв. м складской площади, руб. - на 1 кв. м объёма склада, руб. - на единицу грузооборота 1 т, руб. - на единицу товарооборота 1 тыс. руб.			

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите технико-экономические показатели работы склада.
2. Что характеризуют показатели удельных капиталовложений?
3. Как определяется уровень механизации складских работ?
4. Как рассчитать полезную площадь склада?
5. Какие данные позволяют сделать заключение о степени эффективности работы склада?

Практическое занятие № 8

Тема: «Приемка продукции по количеству».

Цель: «Изучить порядок приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Приобрести необходимые навыки приемки товаров по количеству, а также документального оформления этой операции и предъявления претензий, связанных с приемкой товаров по количеству».

Задание:

1. Изучить инструкцию о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству.

2. Ответь на следующие вопросы:

- 1) Где производится приемка продукции, поставляемой без тары.
- 2) Перечислите случаи, когда получатель обязан проверить обеспечена ли сохранность грузов.
- 3) Сроки приемки продукции без тары, в открытой или поврежденной таре.
- 4) Сроки приемки продукции, поступившей в исправной таре.
- 5) Какие документы необходимы для приемки продукции по количеству
- 6) Как осуществляется проверка веса тары.
- 7) Действия получателя при обнаружении недостачи.
- 8) Содержание уведомления о вызове представителя-отправителя (изготовителя).
- 9) Лица, принимающие участие в приемке продукции.
- 10) Основные положения акта о недостатке продукции.

3. Решить ситуационные задачи по приемке товаров на складе по количеству

Ситуационная задача 1. В соответствии с заключенным договором поставки Каневский сахарный завод Краснодарского края 6 октября отгрузил вагон сахара на станцию Загорск в адрес оптовой базы Загорского райпотребсоюза.

Груз прибыл на станцию назначения в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу железных дорог, выдан грузополучателю 15 октября без проверки веса груза.

В процессе приемки товаров на складе оптовой базы 15 октября работниками склада установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии. Обнаружена недостача 10 ящиков с сахаром по 50 кг в каждом, о чем работники склада составили акт. Они приостановили приемку и доложили руководству

базы. Сахар разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 15 октября, с базы была направлена телеграмма поставщику с уведомлением об установленной недостатке и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство базы поставило перед коммерческим отделом задачи, организовать приемку сахара в соответствии с действующим порядком и оформить ее необходимыми документами: предъявить претензию поставщику.

Требуется выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Исходные данные

1. Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза

Накладная № 411386.

Скорость доставки — грузовая.

Вагон № 1435339.

Грузоподъемность вагона — 62 т.

Станция отправления — Каневская Северо-Кавказской железной дороги.

Отправитель — Каневский сахарный завод.

Наименование груза — сахар.

Станция назначения — Загорск Московской железной дороги.

Получатель - оптовая база Загорского райпотребсоюза.

Почтовый адрес получателя - Московской области Загорск, ул. Станционная, 8.

Пломба отправителя с оттиском – «431».

Таблица 8

Исходные данные в соответствии с железнодорожной накладной

Количество мест	Упаковка	Наименование груза	Вес груза, определенный отправителем, кг
400	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный в пачках	20 000
400	Мешки тканевые	Сахар-песок рафинированный	20 000

200	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	10 000
Итого 1000	Брутто		51000
	Тара		1000
	Нетто		50000

1. Выписка из счета-фактуры № 736 от 6 октября

Поставщик — Каневский сахарный завод.

Грузоотправитель — Каневский сахарный завод

Покупатель — оптовая база Загорского райпотребсоюза

Таблица 9

Исходные данные на основании счета-фактуры

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб	Сумма, руб.
Сахар-рафинад прессованный в пачках	кг	20000	24	480000
Сахар-песок рафинированный	кг	20000	20	400000
Сахар-рафинад прессованный быстрораствори- мый	кг	10000	22	220000
Итого	-	50000	-	1100000
Ящики картонные	шт	600	10	6000
Мешки тканевые	шт	400	100	40000
Итого к оплате за товар и тару	-	-	-	1146000

3. Данные о результатах окончательной приемки поступившего груза

В результате окончательной приемки поступившего сахара 18 октября комиссией установлено следующее его количество:

- 1) сахар-рафинад прессованный в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 19 500 кг, 390 ящиков;

2)сахар-песок рафинированный нерасфасованный — по 50 кг в каждом мешке.
Всего — 20 000 кг, 400 мешков;

3)сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 10 000 кг, 200 ящиков.

Ситуационная задача 2. В соответствии с заключенным договором поставки Торговый дом "Ковры" (г. Москва) поставил ООО "Торговая компания "Сапфир" партии ткани декоративной и напольного покрытия в кипах импортного производства.

Груз доставлен автомобилем на склад № 7 промтоварной базы ООО "Торговая компания "Сапфир" 3 февраля.

Груз прибыл в ненарушенной упаковке предприятия-изготовителя и принят от водителя автомобиля по количеству кип, указанному в транспортной накладной.

При приемке товаров по количеству работниками склада в тот же день, 3 февраля, в кипе под № 460243 была обнаружена недостача 20 кв. м напольного покрытия артикула "Ява".

Работники склада приостановили приемку, составили акт об обнаружении недостачи и доложили руководству базы. Полученные товары разместили отдельно от других товаров и обеспечили их сохранность.

В тот же день была направлена телеграмма поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить к 8 февраля представителя Торгового дома "Ковры" для участия в окончательной приемке товаров по количеству. Представитель поставщика для участия в приемке товаров на базу не явился.

Руководство базы поставило перед товароведом коммерческого отдела задачи: организовать приемку товаров в соответствии с действующим порядком и оформить ее необходимыми документами; предъявить претензию поставщику.

Требуется выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Исходные данные

1. *Выписка из накладной на перевозку груза Накладная № 338.*

Автомобиль-фургон № С 841 МК 77

2. Отправитель — Торговый дом "Ковры".

Почтовый адрес отправителя — г. Москва, ул. Семеновская, 14.

Наименование груза — ткань декоративная и ковровое покрытие.

Количество мест — 12 кип.

Получатель — ООО "Торговая компания "Сапфир".

Почтовый адрес получателя — Московская область, г. Коломна, ул.

Молодогвардейская, 7.

2. *Выписка из счета-фактуры № 1232 от 3 февраля*

Поставщик — Торговый дом "Ковры".

Покупатель — ООО "Торговая компания "Сапфир".

Таблица 10

Исходные данные в соответствии с накладной

Наименование товаров	Артикул	Единица измерения	Сорт	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Напольное покрытие	2015	кв. м	1	266,00	250	2433900
Напольное покрытие	2033	кв. м	1	144,00	300	1290150
Напольное покрытие	«Ява»		1	265,20	280	2228700
Ткань декоративная	01	кв. м	1	155,50	200	3047800
Итого к оплате	-	-	1	-	-	9000550

3. *Данные о результатах окончательной приемки*

В результате окончательной приемки товаров, произведенной 8 февраля с участием представителя общественности — товароведа Н. К. Нехорошевой (доверенность № 113 от 3 февраля; паспорт серии XXVII-НК № 638284 выдан 3 ноября 1988 г. Коломенским УВД), установлены следующие количества товаров:

- 1)напольное покрытие, арт. 2015 — 266,0 кв. м;
- 2)напольное покрытие, арт. 2033 — 144,0 кв. м;
- 3)напольное покрытие, арт. "Ява" — 242,2 кв. м;
- 4)ткань декоративная, арт. 01 — 155,5 п. м.

Методические указания по выполнению работы

Успешное выполнение операций, связанных с приемкой товаров, невозможно без глубоких знаний важнейших нормативных документов, регулирующих порядок приемки товаров по количеству.

На складах выполняется целый комплекс разнообразных последовательных операций по поступлению, хранению и отпуску товаров. Эти операции в совокупности составляют складской технологический процесс.

Важной составной частью складского технологического процесса является приемка товаров по количеству. Она предусматривает проверку выполнения поставщиками договорных обязательств по количеству и ассортименту товаров.

Операции по приемке товаров выполняются заведующими складами, кладовщиками и другими лицами, уполномоченными руководителем оптового предприятия.

Приемка товаров по количеству должна производиться в соответствии с требованиями, установленными инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству", если иной порядок не предусмотрен государственными стандартами, техническими условиями или другими обязательными правилами.

Для решения ситуационной задачи 1, целесообразно провести анализ ситуации, затем на основе исходных данных работа выполняется в следующей последовательности.

- 1.Составляется акт об обнаруженной недостаче 10 ящиков сахара.

2. Составляется для отправки поставщику телеграмма с Указанием обнаруженной недостачи и других сведений, необходимых при данной ситуации.

3. Назначается комиссия по приемке товара, которая проверяет товар и составляет акт об установленном расхождении в количестве сахара. Содержание этого акта должно отвечать требованиям инструкции "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству".

4. Составляется и отправляется поставщику претензия о возмещении стоимости недостающих товаров.

При составлении и оформлении любых документов, том числе и претензии, необходимо соблюдать ряд требований и правил, предусмотренных Единой государственно системой делопроизводства. В частности, документ должен иметь следующие обязательные реквизиты:

- ◆наименование учреждения — автора документа;
- ◆название вида документа или унифицированной формы документа;
- ◆заголовок к тексту;
- ◆дату;
- ◆текст;
- ◆отметки о согласовании текста документа;
- ◆подпись;
- ◆отметку об исполнении документа и направлении его в дело;
- ◆другие реквизиты, если того требует назначение документа.

Для решения ситуационной задачи 2 также необходимо провести анализ ситуации и выполнить работу в следующей последовательности.

1. Составляется акт об обнаруженной недостаче напольного покрытия в кипе № 460243.
2. Составляется для отправки поставщику телеграмма.

3. В соответствии с инструкцией подбирается состав комиссии по приемке товара, которая проверяет товар и составляет акт о установленном расхождении в его количестве.
4. Составляется и отправляется поставщику претензия.

Практическая работа № 9

Тема: «Приемка продукции по качеству».

Цель: Изучить порядок приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству.

Задание.

1. Изучить инструкцию.
2. Ответить на следующие вопросы.
 - 1) В каких случаях действует иные правила и порядок приемки товаров по качеству, чем те которые установлены в данной инструкции.
 - 2) Какие условия должны соблюдать организации и предприятия в целях сохранности качества поставляемой продукции.
 - 3) Перечислите сроки приемки продукции по качеству и комплектности.
 - 4) Что называют скрытыми недостатками.
 - 5) Назовите сроки составления акта о скрытых недостатках.
 - 6) Перечислите основные действия получателя в случае обнаружения несоответствия качества продукции данным договорных обязательств.
 - 7) Если представитель изготовителя не явился в установленный срок, кем производится проверка качества продукции?
 - 8) Назовите основные положения акта об отборе образцов проб.
 - 9) Кто должен разрешить противоречия, возникающие между изготовителем и получателем о характере дефекта.
 - 10) Перечень документов, прилагаемых к акту о результатах приемки продукции по качеству и комплектности.
4. Решить ситуационные задачи.

Ситуационная задача 1. В соответствии с договором № 64 от 10 марта АО "Русь (г. Воскресенск Московской области) поставило оптовой базе Меленковского райпотребсоюза Владимирской области вагон шифера листового.

Груз прибыл на станцию Меленки Горьковской железной дороги в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу железных дорог, выдан грузополучателю без проверки. Вагон был подан под разгрузку на ветку базы и разгружен силами оптовой базы.

При проверке качества товара в момент разгрузки вагона обнаружен бой шифера.

В связи с обнаруженным боем шифера работники склада приостановили приемку и разместили, полученный товар отдельно от других товаров, создали надлежащие условия его хранения и доложили об этом руководству оптовой базы.

Руководство оптовой базой поставило перед коммерческой службой задачи: организовать и провести окончательную приемку шифера по качеству и оформить ее в соответствии с действующими правилами; по результатам приемки шифера по качеству подготовить претензию поставщику.

Требуется выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Исходные данные

1. Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза

Накладная № 10768539.

Скорость доставки — грузовая.

Вагон № 1104967.

Грузоподъемность вагона — 50 т.

Станция отправления — Воскресенск Московской железной дороги.

Отправитель — АО "Русь".

Станция назначения — Меленки Горьковской железной Дороги.

Получатель — оптовая торговая база Меленковского райпотребсоюза.

Почтовый адрес получателя — Владимирская область, г. Меленки, ул. Речная,

Имеется пломба отправителя с оттиском.

Наименование груза: «Шифер листовой» и количество единиц листов «2240».

Дата отгрузки – 5 апреля.

Дата выдачи груза – 11 апреля.

2. *Выписка из счета-фактуры №619 от 5 апреля*

Поставщик — АО "Русь" (г. Воскресенск Московской области).

Грузоотправитель — АО "Русь".

Получатель – оптовая торговая база Меленковского райпотребсоюза.

Таблица 11

Исходные данные на основании счета-фактуры

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Шифер листовой	шт.	2240	200	44 800
Итого к оплате	—	—	—	44 800

3. *Данные о результатах приемки шифера по качеству*

В результате приемки шифера по качеству, проведенной с участием представителя общественности, комиссией был установлен бой шифера в количестве 91 листа, в том числе 24 листа имели поперечные разломы, 45 листов – бой двух волн, 22 листа — бой трех волн. Бой произошел при транспортировке ввиду низкого качества продукции.

Ситуационная задача 2. В соответствии с договором № 19 от 16 мая Каневский сахарный завод поставил оптовой базе Пушкинского райпотребсоюза вагон сахара.

Груз прибыл на станцию Пушкино Московской железной дороги в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу железных дорог выдан грузополучателю без проверки. Вагон был подан под загрузку на ветку базы.

При проверке качества поступившего сахара на складе базы в момент разгрузки в ящике № 1 обнаружена недоброкачественность сахара — ярко

выраженное потемнение, что не соответствует требованиям действующего стандарта.

В связи с обнаруженной недоброкачеством сахара, работники склада приостановили приемку и разместили сахар отдельно от других товаров, создали надлежащие условия его хранения и доложили об этом руководству базы.

Руководство базы поставило перед коммерческой службой задачи: организовать проверку качества всей партии поступившего сахара и оформить его приемку в соответствии с действующими правилами; по результатам приемки сахара по качеству подготовить претензию поставщику.

Исходные данные

1. *Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза*

Накладная № 2614304.

Скорость доставки — грузовая.

Вагон № 2009750.

Грузоподъемность вагона — 62 т.

Станция отправления — Каневская Северо-Кавказской железной дороги.

Отправитель — Каневский сахарный завод. Станция назначения — Пушкино Московской железной дороги (ветка базы РПС).

Получатель – оптовая торговая база Пушкинского райпотребсоюза.

Почтовый адрес отправителя – Московская область, г. Пушкино, ул. Речная, 12.

Имеется пломба отправителя с оттиском «431№».

Таблица 12

Исходные данные в соответствии с железнодорожной накладной

Количество	Упаковка	Наименование груза	Вес груза, определенный отправителем, кг
500	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	25000
500	Мешки тканевые	Сахар-песок рафинированный	25000

	Тара с товаром	1000
Итого 1000	Брутто	51000
	Тара	1000
	Нетто	50000

Дата отгрузки – 12 июля.

Дата выдачи груза - 18 июля.

2. Выписка из счета-фактуры №641 от 12 июля

Поставщик — Каневский сахарный завод.

Грузоотправитель — Каневский сахарный завод.

Получатель — оптовая торговая база Пушкинского райпотребсоюза.

Таблица 13

Исходные данные на основании счета-фактуры

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб
Саха-рафинад прессованный быстрорастворимый в пачках	кг	25000	24	600000
Сахар-песок рафинированный	кг	25000	20	500000
Итого	-	50000	-	1160000
Ящики картонные	шт.	500	10	5000
Мешки тканевые	шт.	500	100	50000
Итого к оплате за товар и тару	-	-	-	1155000

3. Данные о результатах приемки сахара по качеству

В результате приемки сахара по качеству, проведенной с участием представителя поставщика, было установлено:

- 1)сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый в пачках (100 ящиков по 50 кг каждый; всего 5000 кг) имеет ярко выраженное потемнение;
- 2)сахар-песок рафинированный (500 мешков по 50 кг каждый; всего 25 000 кг) имеет ярко выраженное потемнение, повышенную влажность, на ощупь липкий, с комками непробеленного сахара, с посторонними примесями.

Методические указания по выполнению работы

Контроль качества поступивших товаров является важной составной частью складского технологического процесса. Его цель – проверить, соответствуют ли отгруженные товары по качеству и комплектности требованиям, установленным ГОСТами, техническими условиями, договорами поставки, образцами (талонами).

Приемка товаров по качеству занимает важное место в складском технологическом процессе. Ее целью является не только проверка качества и комплектности поступивших на склад товаров, но и предотвращение попадания в розничную торговую сеть недоброкачественных товаров, не отвечающих требованиям стандартов и других нормативных документов.

Приемка товаров должна осуществляться заведующими складами, товароведом и другими лицами, уполномоченными руководителями оптового предприятия, в соответствии с требованиями, установленными в инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству», если иной порядок не предусмотрен государственными стандартами, техническими условиями или другими обязательными правилами.

Для решения ситуационных задач прежде всего необходимо проанализировать сложившуюся ситуацию, ознакомиться с Положением о поставках товаров народного потребления и инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству".

Затем на основе исходных данных работа выполняется в следующей последовательности для задачи 1.

1. Составляется акт об обнаруженном бое шифера.
2. Составляется для отправки поставщику уведомление.
3. Назначается комиссия для приемки шифера в соответствии с инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Комиссия должна проверить качество шифера.

4. По результатам проверки качества составляет акт, содержание которого должно отвечать требованиям, изложенным в инструкции "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству".

5. Производится расчет по начислению суммы санкций за поставку недоброкачественных товаров в размерах, предусмотренных положением о поставках товаров народного потребления, расчет суммы санкций оформляется в виде таблицы.

6. Составляется претензия поставщику за поставку недоброкачественных товаров.

При составлении и оформлении любых документов, в том числе и претензии, необходимо соблюдать ряд требований и правил, предусмотренных Единой государственной системой делопроизводства.

Последовательность выполнения работы для решения ситуационной задачи 2 аналогична последовательности для задачи 1.

Практическое занятие № 10

Тема: «Изучение характеристик основных видов тары»

Цель: «Изучить основные характеристики тары, требования, предъявляемые к таре и упаковке, а также виды маркировки, наносимые на тару и упаковку.

Задание.

1. Изучить теоретический материал по лекционным занятиям и учебной литературе по данной теме.
2. Ознакомиться с государственными стандартами на тару и упаковку, с инструкцией «О порядке сбора, возврата и повторного использования различных видов тары».
3. На основе изученного теоретического материала представить классификацию основных видов тары и сделать выводы на примере образцов тары. Результаты оформить в виде таблиц 14,15,16.

Методические указания

Товарное насыщение рынка требует коммерциализации технологических процессов с целью повышения уровня прибыли на всем пути продвижения товара от поставщика до потребителя. Поэтому необходимо тщательно подходить к выбору тары: стремиться к снижению затрат на тару, учитывать ее назначение и функциональность.

Основное назначение тары – обеспечить, с одной стороны, хранение товаров, имеющих первичную упаковку, с другой – транспортабельность перевозимого товара. Коммерсант должен знать классификацию и характеристики как традиционных, так и новых видов тары. Он должен ориентироваться в вопросах организации оборота тары, знать направления повышения эффективности тарного хозяйства.

Таблица 14

Характеристика основных видов тары

№ п/п	Наименование тары	Назначение	Материал изготовления	Степень жесткости	Кратность использования	Конструкция	Метод изготовления

Таблица 15

Характеристика, требований, предъявляемых к таре

№ п/п	Наименование тары	Требования к таре			
		технологические	экономические	эстетические	санитарно-гигиенические

Таблица 16

Содержание маркировки основных видов тары

№ п/п	Вид тары	Маркировка и место расположения	Содержание маркировки	Дефекты, не снижающие категорию тары	Категория качества тары

Практическое занятие № 11

Тема: «Определение форм товароснабжения магазинов товарами и схем завоза продовольственных товаров в розничную торговую сеть»

Цель: «Получить практические навыки по организации товароснабжения розничной сети»

Задание.

1. Организовать товароснабжение сети магазинов розничного торгового предприятия, учитывая следующие условия и исходные данные. Розничное торговое предприятие имеет сеть магазинов по торговле продовольственными товарами, представленную на рис. 1 (магазины: А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, З, И) и собственный распределительный склад (точка О). Поставщиками для розничного предприятия являются различные предприятия оптовой торговли продовольственными товарами; хлебозавод, молокозавод, предприятие по производству безалкогольных напитков, цех по производству овощных консервов.

2. Разработать схемы завоза следующих групп товаров:

- 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.

3. Задание выполнить в форме таблицы 17.

4. Сделать общие выводы и дать рекомендации.

Методические указания по выполнению работы

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

В данном случае продукция предприятий местной промышленности доставляется непосредственно в магазины. Исключение составляет продукция цеха по производству овощных консервов, которая вначале поступает на склад, а затем в магазины. Мясные консервы также закупаются у изготовителя, накапливаются на распределительном складе, а затем развозятся по магазинам. Возможные схемы завоза товаров в магазины.

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

Схема 2: предприятие оптовой торговли – магазин.

Схема 3: предприятие промышленности – распределительный склад – магазин.

Схема 4: Предприятие промышленности – магазин.

Таблица 17

Формы товароснабжения и схемы завоза продовольственных товаров в розничную торговую сеть

Наименование товарной группы	Форма товароснабжения	Схема завоза	
		номер	описание
Кондитерские товары в ассортименте			

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятию товароснабжение.
2. Назовите основные принципы товароснабжения.
3. Какие формы товароснабжения Вы знаете?
4. Какой метод товароснабжения называется централизованным?
5. В каких случаях эффективно использовать децентрализованный метод товароснабжения?

Практическое занятие №12

Тема: «Оценка месторасположения розничной торговой точки»

Цель: «Изучить критерии оценки месторасположения розничного торгового предприятия»

Задание:

1. Дать описание типу, виду анализируемого торгового предприятия, применяемым методом продажи, представляемым дополнительным торговым услугам.
2. Сделать общую характеристику места расположения торгового предприятия.
3. Оценить место расположение по предлагаемым критериям (см. табл.18), оформить лист оценки места расположения конкретной розничной торговой точки.
4. Сделать общие выводы и рекомендации по анализу месторасположения розничной торговой точки.

Лист оценки места расположения розничной торговой точки.

1. Название, тип (универсам, супермаркет, гастроном, универмаг)

Краткое описание (вид: магазин, павильон, магазин-склад; метод продажи: самообслуживание через прилавок, с открытой выкладкой, по образцам, индивидуальное обслуживание; дополнительные торговые услуги)

2. Общая характеристика места расположения (нужное подчеркнуть):

1. Адрес:

2. Торговая точка: городского значения, местного значения.

3. Расположена поблизости с основными транспортными магистралями; главная улица с оживленным движением транспорта; престижный район, удобный для пешеходов, характеризующийся большим количеством торговых точек; в составе торговых центров; промышленный район; жилой район; деловой центр; другое _____

4. Расположена поблизости от (указать наличие учреждений городского значения: театр, стадион, административные здания и т.д.)

5. Схема дорог вокруг торговой точки (план-схема, картосхема):

Таблица 18

Критерии оценки розничного торгового предприятия

Критерии оценки	Описание
1. Близость расположения к целевому сегменту рынка	
2. Наличие поблизости барьеров: 2.1. Искусственных (железные дороги, трамвайные пути, крупные шоссе, парки, канавы, ямы, мосты) 2.2. Естественных (реки, горы, крутые подъемы)	
3. Дорожные условия (качество и возраст дорог, количество полос для движения, светофоров, частота возникновения дорожных пробок)	
4. Интенсивность дорожного движения: высокая, средняя, низкая	
5. Парковка для автомобилей: 5.1. Количество 5.2. Качество (организованные / стихийные; наземные / подземные; открытые / закрытые; платные/бесплатные)	
6. Въезд/выезд с парковки: 6.1. Простота 6.2. Безопасность	
7. Интенсивность движения пешеходов: высокая, средняя, низкая	
8. Какая часть пешеходов посещает магазин: значительная, незначительная, средний показатель	
9. Наличие остановок общественного транспорта (автобус, троллейбус, такси), удаленность от торговой точки	
10. Тротуары: 10.1. Наличие 10.2. Качество 10.3. Ширина	
11. Пешеходные переходы: 11.1. Количество	
11.2. Качество (организованные/стихийные;	

<p>регулируемые/ не регулируемые; наземные/подземные;)</p>	
<p>12. Видимость торговой точки: 12.1. Насколько хорошо видно место расположения 12.2. Наличие препятствий; ухудшающих обзор 12.3. Рекламно-информационные материалы, указывающие на место расположения</p>	
<p>13. Окружающая обстановка: 13.1. Наличие пустующих магазинов и зданий рядом (или строящихся объектов) 13.2. Наличие запахов, не соответствующих продаваемым в торговой точке товарам (например, размещение карамельного цеха кондитерской фабрики и магазинов духов; размещение булочной и китайской кухни и др.) 13.3. Сторона улицы, на которой расположена торговая точка (солнечная, теневая) 13.4. Защищенность от ветра (отдельно стоящая торговая точка, окружена другими зданиями и сооружениями)</p>	
<p>14. Характеристика торговых точек, находящихся рядом: 14.1. Часы работы магазинов, расположенных рядом 14.2. Способствуют ли окружающие торговые точки расширению торговли (например, торгуют дополняющими товарами или наоборот) 14.3. Конкурируют ли они за одних и тех же покупателей 14.4. Соответствуют ли имиджу анализируемой торговой точки: соответствуют, не противоречат, не соответствуют (например, ювелирный магазин и мясная лавка)</p>	
<p>15. Соответствие архитектуры и рекламно-информационных материалов анализируемой торговой точки окружающей обстановке (например, если магазин расположен в исторической части города или палатка/ларек на «красной линии»)</p>	

Вопросы для самопроверки

1. Назовите существующие типы и виды торговых предприятий, их основное отличие друг от друга.
2. Какие типы торговых районов вы знаете?
3. Какие критерии учитывают при анализе месторасположения торговых предприятий?
4. Дайте определение понятию специализация торговых предприятий.
5. Назовите дополнительные торговые услуги, предоставляемые покупателям магазинами.

Практическое занятие № 13

Тема: «**Определение границ зон тяготения торгового предприятия по минутам пешего хода**»

Цель: «**Определить число потенциальных покупателей розничного торгового предприятия, проживающих в зоне пешеходной доступности**»

Задание:

1. Отметить на карте города анализируемое торговое предприятие.
2. С учетом масштаба отметить границы 400-метровой и 800-метровой зоны.
3. С помощью преподавателя произвести подсчет покупателей, проживающих в этих зонах, дать им характеристику.
4. Определить число потенциальных покупателей, находящихся в зоне тяготения торгового предприятия, результат представить в форме таблицы 19.
5. Сделать выводы по работе.

Методические указания по выполнению работы

Отталкиваясь от места размещения анализируемого магазина, на карту города необходимо нанести зоны, соответствующие минутам пешего хода.

Известно, что человек в минуту проходит около 80 метров, наибольшая доля покупателей (80 %) живет в пяти минутах ходьбы от магазина, т.е. на расстоянии 400м. Остальная доля покупателей, которые живут на расстоянии 800 м., т.е. в 10 минутах ходьбы от торгового предприятия также могут зайти в данный магазин. Рассмотрим расчет потенциальных покупателей на примере.

В городе с населением 150000 жителей находится продовольственный магазин с торговой площадью 400 м². Большая доля покупателей находится в 400-метровой зоне, и 20-30 % в 800-метровой зоне, поэтому необходимо исследовать эти зоны с точки зрения плотности населения и других факторов.

Анализ зон показал, что в радиусе 400 м от магазина проживает около 2000 человек, в 800 м – 2500 человек. Население преимущественно составляют рабочие со средним и низким уровнем доходов. Магазин расположен в жилом районе вне зон тяготения к центру города. Магазин расположен рядом с остановкой троллейбуса, поэтому можно рассчитывать на частое посещение магазина прохожими. Конкуренцию составляют универсам, продуктовый магазин и 3 более мелких специализированных магазина.

Определяем число потенциальных покупателей и результаты заносим в форме таблицы 19.

Таблица 19

Число потенциальных покупателей розничной торговой точки

Зоны (по минутам пешего хода), мин	Число жителей, чел	Доля покупателей, %	Потенциальные покупатели, чел.
1 5	2000	80	1600
2 10	2500	20	500
Всего	4500	100	2100

Таким образом, в зоне тяготения к исследуемому предприятию проживает 4500 человек и 2100 человек являются потенциальными покупателями.

Вопросы для самопроверки

1. Какие методы вы знаете по определению территории торгового района?
2. Какие социально-демографические характеристики населения влияют на определение концепции торгового района?
3. В чем заключается сущность метода определения числа потенциальных покупателей по минутам пешего хода?
4. Для каких розничных торговых предприятий определение потенциальных покупателей по минутам пешего хода является не эффективным и почему?

Практическое занятие № 14

Тема: «Определение потенциала торгового участка по числу проходящих пешеходов и проезжающих автомобилей»

Цель: «Получить навыки по определению потенциала сбыта торгового предприятия»

Задание:

1. Изучить методические указания по определению количества потенциальных покупателей среди прохожих и автомобилистов.
2. Определится с выбором торгового предприятия для проведения исследования.
3. Дать характеристику целевым группам для выбранного торгового предприятия.
4. Провести подсчет потенциальных покупателей среди прохожих.
5. Провести подсчет потенциальных покупателей, проезжающих на автомобилях.
6. Сделать анализ по результатам проведенного исследования.

Методические указания по выполнению работы

Для определения потенциала торгового участка рекомендуется проводить исследования в непосредственной близости к участку. С этой целью проводят опрос респондентов по 30 – 40 человек три раза в различное время суток в

зависимости от режима работы торгового предприятия. Подсчеты покупателей должны проводиться в тех же самых местах и в течение одинакового периода. Оптимальным считается период подсчета от 5 до 10 минут. Условия, которые могут повлиять на результаты подсчета (дождь, более холодная или жаркая погода, чем обычно) необходимо отмечать. Затем результаты каждого подсчета покупателей используются для оценки общего количества людей, проходящих мимо участка.

Подсчет производится следующим образом: если с 10 часов до 10 часов 5 минут мимо торгового участка прошли 50 человек, то можно предположить, что между 10 и 11 часами за 60 минут прошли 600 человек, т.е.:

$$Ч_{\text{общ}} = В / П_{\text{подсч}} \times Ч_{\text{пеш}} = 60 / 5 \times 50 = 600, \quad (27)$$

где $Ч_{\text{общ}}$ – общее число пешеходов проходящих мимо торгового участка за определённый период времени, чел;

$В$ – расчетный период времени, мин;

$П_{\text{подсч}}$ – период подсчета, мин;

$Ч_{\text{пеш}}$ – число пешеходов прошедших мимо участка в течение периода подсчета, чел.

Процент потенциальных покупателей от общего количества пешеходов определяется в результате опроса или наблюдения, путем определения процента пешеходов, соответствующих целевой группе. Результаты подсчета покупателей свести в таблицу 20.

Таблица 20

Анализ подсчета потенциальных покупателей

№ периода	Время, ч	Установленное количество прохожих, чел	Доля потенциальных покупателей, %	Результаты опроса, чел
1	9.0 – 10.00	300	3	39
	10.00 – 11.00	600		
	11.00 – 12.00	400		
	Итого	1300		

2	12.00 – 13.00	650	2	20
	13.00 – 14.00	350		
	Итого	1000		
3	14.00 – 15.00	700	4	55
	15.00 – 16.00	380		
	16.00 – 17.00	300		
	Итого	1380		

Таким образом, общее количество потенциальных покупателей за день в часы работы магазина составило 114 человек. Если известны показатели средних потребительских расходов, то можно определить потенциал сбыта магазина.

Аналогичные подсчеты проводятся для покупателей, проезжающих на машинах, потенциальными покупателями в данном случае можно считать тех, кто останавливается на данном участке. Суммирование потенциальных покупателей, проходящих мимо и проезжающих на автомобилях, позволит судить об общем количестве потенциальных покупателей. Так как в течение торговой недели результаты подсчета могут существенно отличаться, то желательно проводить исследование в течение всей недели, а затем полученные результаты усреднить.

Определение общего числа потенциальных покупателей можно проводить не только для проектируемого магазина, но и для действующей розничной торговой точки. В данном случае необходимо подсчитывать не только количество проходящих мимо пешеходов и процент потенциальных покупателей, но и количество человек зашедших в магазин с целью совершения покупки и процент покупателей, совершивших покупку в магазине. Затем проанализировать полученные данные. Если число потенциальных покупателей в результате опроса и анализа окажется больше, чем количество человек, зашедших в магазин за покупкой, значить администрации анализируемого торгового предприятия необходимо обратить внимание на наличие и расположение рекламных щитов, указателей о расположении магазина, оформление вывесок, информационных табличек, входа в магазин. А если число покупателей пришедших за покупками превышает число покупателей совершивших покупку - предприятию необходимо пересмотреть в целом всю организацию работы в магазине с покупателями, с

расположением и выкладкой товаров в торговом зале, с формированием ассортимента и оформлением торгового зала.

В работе анализ подсчета потенциальных покупателей необходимо проводить для действующего предприятия.

Вопросы для самопроверки

1. С какой целью проводится анализ подсчета потенциальных покупателей?
2. Поясните методику определения общего числа потенциальных покупателей?
3. Какие факторы могут повлиять на результаты определения количества потенциальных покупателей?
4. Как определить процент потенциальных покупателей среди автомобилистов?
5. Какие выводы можно сделать по результатам анализа?

Практическое занятие № 15

Тема: «Изучение правил продажи отдельных видов товаров»

Цель: «Изучить особенности продажи отдельных видов товаров, получить практические навыки по решению ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров»

Задание.

1. Изучить общие положения правил продажи отдельных видов товаров и ответить на следующие вопросы:
 - 1) Кем и когда утверждены правила отдельных видов товаров?
 - 2) Как устанавливается режим работы магазинов различных форм собственности?
 - 3) Кем определяется ассортимент товаров, перечень услуг и методы обслуживания покупателей в магазине?
 - 4) Какие требования предъявляются к продавцу?
 - 5) Какую информацию продавец обязан доводить до сведения покупателей?
 - 6) При каком условии договор купли-продажи считается заключенным?

7) Как должны осуществляться расчеты с покупателями за товары и когда договор считается заключенным?

8) Как должны оказываться услуги покупателям в магазине?

9) Каков порядок обмена или возврата товаров?

2. Изучить особенности продажи продовольственных товаров и ответить на следующие вопросы:

1) Что должна содержать информация о продовольственных товарах?

2) Какова подготовка товаров к продаже?

3) В чем заключаются особенности продажи развесных товаров?

4) Каковы особенности продажи хлеба и хлебобулочных изделий?

3. Изучить особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных, меховых товаров и обуви, ответить на следующие вопросы:

1) Каковы особенности предпродажной подготовки указанных групп товаров к продаже?

2) По каким признакам группируют ткани, одежду, трикотажные, меховые товары, обувь при размещении в торговом зале?

3) Какую информацию должны содержать образцы товаров, размещенные в торговом зале?

4) Каков порядок отмеривания различных видов тканей при продаже покупателю?

5) Какие операции должен выполнить продавец при отпуске покупателю тканей, одежды, обуви, трикотажных и меховых товаров?

4. Изучить особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения и ответить на следующие вопросы:

1) Что включает в себя предпродажная подготовка к продаже технически сложных товаров?

2) Какую информацию должны иметь образцы товаров размещенные в торговом зале?

3) Каковы должны быть действия продавца при продаже технически сложных товаров?

- 4) Что передается покупателю при покупке технически сложных товаров?
- 5) Какие услуги должны оказываться покупателям при продаже технически сложных товаров?

5. Изучить особенности продажи парфюмерно-косметических товаров и ответить на следующие вопросы:

- 1) Какие дополнительные сведения должна содержать информация о парфюмерно-косметических товарах?
- 2) Каковы особенности предпродажной подготовки парфюмерно-косметических товаров до подачи их в торговый зал?
- 3) Каковы должны быть действия продавца при продаже парфюмерно-косметических товаров покупателю?

6. Изучить особенности продажи автомобилей, мототехники прицепов и номерных агрегатов и ответить на следующие вопросы:

- 1) Каковы особенности предпродажной подготовки указанных видов товаров и кем определяется ее содержание?
- 2) Что выдается покупателю одновременно с передачей товара?
- 3) Каковы должны быть действия продавца при продаже указанных

товаров?

7. Изучить особенности продажи товаров из драгоценных металлов и драгоценных камней.

- 1) Каковы особенности продажи ювелирных изделий?
- 2) Какая дополнительная информация об ювелирных изделиях должна быть доведена до покупателей?
- 3) Каковы особенности предпродажной подготовки ювелирных изделий к продаже?
- 4) Какие операции должен выполнить продавец при передаче приобретенных ювелирных изделий покупателю?
- 5) Как производится взвешивание приобретенных ювелирных изделий?
- 6) Каково содержание товарного чека передаваемого покупателю вместе с товаром?

8. Изучить особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения и ответить на следующие вопросы:

1) Какие дополнительные сведения должна содержать информация о лекарственных препаратах при продаже?

2) Каковы обязанности продавца при продаже лекарственных препаратов?

3) Как производится продажа лекарственных препаратов продавцом?

9. Изучить особенности продажи животных и растений, ответить на следующие вопросы:

1) Какую информацию должен предоставить продавец покупателю при продаже животных и растений?

2) Как должны содержаться животные, предназначенные для продажи?

3) Что должен содержать товарный чек, переданный покупателю вместе с товаром?

10. Изучить особенности продажи товаров бытовой химии и ответить на следующие вопросы:

1) Какие дополнительные сведения должна содержать информация о товарах бытовой химии при продаже?

2) Что включает в себя предпродажная подготовка товаров бытовой химии?

3) По каким признакам должны быть сгруппированы товары бытовой химии?

4) Что запрещается делать при передаче товаров бытовой химии покупателю в аэрозольной упаковке?

11. Изучить Особенности продажи пестицидов и агрохимикатов, ответить на следующие вопросы:

1) В соответствии с каким законом осуществляется продажа пестицидов и агрохимикатов?

2) Какие дополнительные сведения должна содержать информация о пестицидах и агрохимикатах при продаже?

3) Что включает в себя предпродажная подготовка пестицидов и агрохимикатов?

4) По каким признакам должны быть сгруппированы указанные товары в торговом зале?

5) Каковы обязанности продавца при хранении, размещении в торговом зале и продаже пестицидов и агрохимикатов?

12. Изучить особенности продажи оружия и патронов к нему, ответить на следующие вопросы:

1) Какие нормативные документы регулируют продажу гражданского оружия?

2) Что должна иметь каждая единица продаваемого оружия?

3) Какие дополнительные сведения должна содержать информация об оружии?

4) Что включает предпродажная подготовка оружия и патронов при продаже?

5) Как должны быть размещены в торговом зале оружие и патроны?

6) Как должна осуществляться продажа оружия и патронов в магазине?

7) Что должно указываться в товарном чеке, передаваемом покупателю вместе с товаром?

8) Что должен проверять покупатель при получении товара?

9) Каков порядок обмена оружия и патронов?

13. Дать обоснованное заключение по представленным ситуациям.

Ситуация 1. 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?

Ситуация 2. 18 мая в магазине "Все для Вас" покупательница приобрела косметический набор, а 21 мая она обратилась в магазин с просьбой обменять

этот набор на аналогичный, ссылаясь на то, что упаковка набора была разорвана. Администрация магазина отказала покупательнице в этой просьбе. Как вы расцениваете данную ситуацию?

Ситуация 3. Покупатель обратился в магазин "Оружие» с целью покупки пневматического пистолета для занятий спортом, предъявив при этом только свой паспорт. Продавец отказал покупателю в продаже оружия.

Как Вы расцениваете данную ситуацию?

Ситуация 4. Покупательница 8 августа приобрела 3 м шерстяной ткани в магазине "Шарм". При осмотре ткани дома она обнаружила на лицевой стороне конца отреза наличие фабричного ярлыка и фабричного клейма. На следующий день покупательница обратилась в магазин с просьбой обменять купленную ткань. Администрация магазина отказала ей в удовлетворении просьбы, мотивируя тем, что данный вид ткани отсутствует в продаже.

Как Вы расцениваете сложившуюся ситуацию? Как следует поступить покупательнице в данной ситуации?

Ситуация 5. 10 сентября в магазине "Мех и кожа" покупательница приобрела норковую шубу, а 25 сентября она обратилась в магазин с просьбой обменять шубу на аналогичную, но другого фасона.

Как должна поступить администрация магазина в данной ситуации?

Ситуация 6. Покупательница приобрела 10 мая в магазине "Радужный" 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?

Ситуация 7. Через 5 дней после покупки электрогрелки покупатель обратился в магазин с требованием ее ремонта, так как после трех дней использования она стала слабо нагреваться. И одновременно покупатель потребовал представить ему на период ремонта аналогичный товар.

Как должна поступить администрация магазина в данной ситуации?

Ситуация 8. 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?

Методические указания по выполнению работы

Изучаются Правила продажи отдельных видов товаров, утвержденные постановлением Правительства РФ № 55 от 19 января 1998 г., а также вспоминается материал, предусмотренный для изучения дисциплиной Основы законодательства по защите прав потребителей (Перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, Перечень технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков, утвержденных постановлением Правительства РФ от 13 мая 1997 г. № 575. Даются ответы на приведенные выше вопросы. Результаты изучения указанных документов оформляются в виде таблицы 21.

Таблица 21

Результаты ответов на вопросы по правилам продажи отдельных групп товаров

№ п/п	Вопрос	Ответ	Обоснование

Практическое занятие № 16

Тема: «Определение состава помещений продовольственных и непродовольственных магазинов согласно строительным нормам и правилам.

Расчет удельных показателей минимальной площади групп неторговых помещений».

Цель: «Получить практические навыки, необходимые при проектировании магазинов».

Задание:

1. Изучить теоретический материал по данной теме.
2. Определить классификационную группу проектируемого предприятия, согласно СНиП, используя данные таблицы 22.
3. Определить состав помещений проектируемого предприятия в зависимости от классификационной группы по таблицам 24 и 25.
4. Определить площадь групп неторговых помещений для проектируемого предприятия, используя данные таблиц 26 – 30.
5. Сделать выводы по работе.

Методические указания по выполнению работы

Строительные нормы и правила вводят определенную классификацию основных типов магазинов, которые указаны в таблице 22

Таблица 22

Классификация основных типов магазинов согласно строительным нормам и правилам

Общая характеристика предприятия	Классификационная группа	Типы магазинов с одинаковым соотношением торговых и неторговых площадей
Продовольственные		
Магазины с универсальным ассортиментом	III	Универсам (супермаркет), Гастроном, Диетические продукты, Продукты
Специализированные магазины с широким ассортиментом	IIIП	Хлеб, Кондитерские
	IIIПП	Рыба, Мясо
	IVП	Овощи-фрукты
Специализированные магазины с узким или ограниченным ассортиментом	VII	Мини-продукты (минимаркет), Соки-джемы, Напитки
Непродовольственные		
Магазина с универсальным ассортиментом	III	Универсам, Детский мир, Дом торговли
Специализированные магазины с широким ассортиментом	III	Товары для новобрачных, Товары для женщин, Товары для мужчин, Товары для молодёжи, Товары для детей, Товары для

		ветеранов, Одежда, Обувь, Малыш
Специализированные магазины с полным ассортиментом	IIIH	Хозтовары, бытовая химия, Спорт и туризм, Бытовая техника
	IVH	Мебель, стройматериалы
	VH	Галантерея - парфюмерия, Радио-аудио-видео-фототовары, Оргтехника, Часы, Ювелирные изделия
Специализированные магазины с узким или ограниченным ассортиментом	VIH	Книги, Цветы, Природа, семена, Охотник
	VIIH	Комиссионный, Антикварный

В соответствии с данной таблицей в зависимости от выбранного типа проектируемого торгового предприятия необходимо определить классификационную группу, необходимую для определения состава помещений торгового предприятия и размеров площадей помещений неторговых групп. Размеры торговой площади магазинов в зависимости от типа представлены в таблице 10

Таблица 23

Размеры торговой площади магазинов различных типов

Тип магазина	Торговая площадь, м ²
Универмаг	1650, (650), 2150 (650), 3500 (1000), 4550 (1000), 6500 (1000), 8500 (1000)
Товары для детей	650, 1000, 1500, 2500, 3500, 5500 400, 650, 1000, 1500
Товары для молодежи	650, 100, 1500, 2500
Товары для женщин	650, 100, 1500, 2500
Товары для мужчин	250, 400, 650, 1000, 1500
Товары для дома	250, 400, 650, 1000, 1500
Товары для спортсменов и туристов	250, 400, 650, 1000
Культтовары	250, 400, 650
Радиотовары	250, 400
Ювелирные изделия и часы	250, 400
Книги	250
Цветы	400, 600, 100, 1500, 2500
Мебель	400, 600, 100, 1500, 2500
Автомобили	1500, 2500, 3500

Таблица 24

Состав помещений продовольственных магазинов

Помещения	Классификационные группы предприятий				
	III	III	III	IVП	VIП
ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ					
Торговые залы	*	*	*	*	*
Помещения или площади в торговых залах для дополнительного обслуживания (отдел заказов)	+	+	+	+	+
ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ПРИЕМА И ХРАНЕНИЯ ТОВАРОВ И ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ТОВАРОВ К ПРОДАЖЕ					
Помещения хранения товаров, в т.ч. охлаждаемые камеры	*	*	*	*	*
Приемочная	*	*	*	*	*
ПОДСОБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ					
Хранения контейнеров обменного фонда, тары	*	*	*	*	*
Хранение упаковочных материалов, инвентаря, спецодежды, бельевая	*	*	*	*	*
Хранение уборочного инвентаря, моющих средств	*	*	*	*	*
Моечная (или моечные ванны в помещениях подготовки товаров)	*	*	*	*	*
Охлаждаемая камера пищевых отходов	+			+	+
Подсобные помещения для дополнительного обслуживания	+	+	+	+	+
Подсобные помещения предприятия питания для персонала	*				
СЛУЖЕБНЫЕ И БЫТОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ					
Канторские помещения	*	*	*	*	*
Комната персонала	+	+	+	+	+
Предприятие питания для персонала	*				
Помещение для приема пищи		*	*	*	*
Главная касса	+	+	+	+	+
Помещение охраны	+	+	+	+	+
Опорный пункт АСУ	+	+	+		
Гардеробные	*	*	*	*	*
Туалеты для персонала	*	*	*	*	*
Душевые	*	*	*	*	*
Помещение профилактория (при размещении магазина в подземном этаже)	*	*	*	*	*

Примечания:

1. Помещения, отмеченные знаком «*» - обязательные; «+»- рекомендуемые
2. Для магазинов групп III и VIП охлаждаемые камеры являются обязательными при наличии в ассортименте кремокондитерских изделий.

Состав помещений непродовольственных магазинов

Помещения	Классификационные группы предприятий						
	II	III	III	IV	V	VI	VII
ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ							
Торговые залы	*	*	*	*	*	*	*
Помещения или площади в торговых залах для дополнительного обслуживания (отдел заказов, предприятия питания и др.)	+	+	+	+	+	+	+
ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ПРИЕМА И ХРАНЕНИЯ ТОВАРОВ И ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ТОВАРОВ К ПРОДАЖЕ							
Помещение для хранения товаров	*	*	*	*	*	*	*
Приемочная	*	*	*	*	*	*	*
ПОДСОБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ							
Хранение контейнеров обменного фонда, тары	*	*	*	*	*	*	*
Хранение упаковочных материалов, инвентаря, спецодежды, бельевая	*	*	*	*	*	*	*
Хранение уборочного инвентаря, моющих средств	*	*	*	*	*	*	*
Помещение для механизированного прессования бумажных отходов	*			*			
Подсобные помещения для дополнительного обслуживания	+	+	+	+	+	+	+
Подсобные помещения для питания персонала	*	*					
СЛУЖЕБНЫЕ И БЫТОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ							
Канторские помещения	*	*	*	*	*	*	*
Комната персонала			+	+	+	+	+
Предприятие питания для персонала	*	*					
Помещение для приема пищи			*	*	*	*	*
Главная касса	+	+	+	+	+	+	+
Помещение охраны	*	*	*	*	*	*	*
Опорный пункт АСУ	+			+			
Гардеробные	*	*	*	*	*	*	*
Туалеты для персонала	*	*	*	*	*	*	*
Общественные туалеты для покупателей	*	*	+	+			
Душевые	+	+	+	+	+		
Помещение профилактория (при размещении магазина в подземном этаже)	*	*	*	*	*	*	*

Примечания:

1. Помещения, отмеченные знаком «*»-обязательные, «+»-рекомендуемые.

2. Помещения для прессования бумажных отходов следует предусматривать в магазинах группы IIH – при торговой площади 3500 м² и более, а в магазинах группы IVH – при торговой площади 1000 м² и более.

Таблица 26

Удельные показатели минимальной площади неторговых помещений продовольственных магазинов классификационных групп III, IIII

Характеристика группы помещений	Удельные показатели в м ² минимальной площади неторговых помещений магазинов классификационных групп					
	III				IIII	
	На 10 м ² торговой площади 400 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площади более 400 м ²	На 10 м ² торговой площади 1000 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площади более 1000 м ²	На 10 м ² торговой площади 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² площади более 250 м ²
Приема хранения и подготовки товаров к продаже	3,0	2,0	2,8	2,2	2,0	1,5
Подсобных	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,5
Служебно-бытовых	1,1	0,6	1,1	0,7	0,9	0,5
ИТОГО	5,0	3,4	4,7	3,6	3,6	2,5

Таблица 27

Удельные показатели минимальной площади неторговых помещений продовольственных магазинов классификационных групп IIII, IVI, VII

Характеристика группы помещений	Удельные показатели в м ² минимальной площади неторговых помещений магазинов классификационных групп					
	IIII		IVI		VII	
	На 10 м ² торговой площади 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² площади более 250 м ²	На 10 м ² торговой площади 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² площади более 250 м ²	На 10 м ² торговой площади 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² площади более 250 м ²
Приема хранения и подготовки товаров к продаже	2,5	1,8	2,2	1,8	1,8	1,3
Подсобных	0,9	0,6	1,0	0,7	1,0	0,7

Служебно-бытовых	1,0	0,6	1,0	0,6	0,8	0,6
ИТОГО	4,4	3,0	4,2	3,1	3,6	2,6

Таблица 28

Удельные показатели минимальной площади неторговых помещений непродовольственных магазинов классификационных групп III, III

Характеристика группы помещений	Удельные показатели в м ² минимальной площади неторговых помещений магазинов классификационных групп							
	III				III			
	На 10 м ² торговой площад и 2500 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 2500 м ²	На 10 м ² торговой площад и 8500 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 8500 м ²	На 10 м ² торговой площад и 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 250 м ²	На 10 м ² торговой площад и 1000 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 1000 м ²
Приема хранения и подготовк и товаров к продаже	2,4	2,0	2,0	1,8	2,5	1,7	2,1	1,8
Подсобных	0,3	0,2	0,25	0,2	0,7	0,2	0,3	0,2
Служебно-бытовых	1,1	0,6	1,0	0,6	0,8	0,6	0,8	0,6
ИТОГО	3,8	2,8	3,25	2,6	4,0	2,5	3,2	2,6

Таблица 29

Удельные показатели минимальной площади неторговых помещений непродовольственных магазинов классификационных групп III, IV

Характеристика группы помещений	Удельные показатели в м ² минимальной площади групп неторговых помещений магазинов классификационных групп					
	III				IV	
	На 10 м ² торговой площади 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площади свыше 250 м ²	На 10 м ² торговой площади 1000 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площади свыше 1000 м ²	На 10 м ² торговой площади 1000 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площади свыше 1000 м ²

Приема хранения и подготовки товаров к продаже	3,5	2,8	2,9	2,2	3,0	2,5
Подсобных	1,0	0,3	0,4	0,3	0,9	0,7
Служебно-бытовых	1,0	0,6	1,0	1,0	1,0	0,6
ИТОГО	5,5	3,7	4,3	4,1	4,9	3,8

Таблица 30

Удельные показатели минимальной площади неторговых помещений непродовольственных магазинов классификационных групп VН, VIН, VIIН

Характеристика группы помещений	Удельные показатели в минимальной площади групп неторговых помещений магазинов классификационных групп							
	VН				VIН		VIIН	
	На 10 м ² торговой площад и 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 250 м ²	На 10 м ² торговой площад и 1000 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 1000 м	На 10 м ² торговой площад и 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 250 м ²	На 10 м ² торговой площад и 250 м ²	Дополнительно на каждые 10 м ² торговой площад и свыше 250 м ²
Приема хранения и подготовк и товаров к продаже	2,0	1,5	1,8	1,5	2,2	1,8	1,0	0,4
Подсобны х.	0,6	0,3	0,5	0,3	0,7	0,5	0,5	0,1
Служебно-бытовых	0,8	0,6	0,8	0,6	0,8	0,6	0,8	0,6
ИТОГО	3,4	2,4	3,1	2,4	3,7	2,3	2,3	1,1

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятию типизация торговых предприятий.
2. Какие типы розничных торговых предприятий вы знаете?
3. Какие типы розничных торговых предприятий наиболее распространены в городе Благовещенске?

4. От чего зависит состав помещений магазина?
5. Какие функции выполняют неторговые помещения магазина?

Практическое занятие № 17

Тема: «Составление схемы технологической планировки магазина»

Цель: «Получить практические навыки по проектированию внутренней технологической планировки торгового зала магазина»

Задание.

1. Определить торговую площадь проектируемого магазина по товарным группам используя данные таблицы 31.
2. Определить метод продажи для каждой товарной группы.
3. Определить площадь торгового зала, используя метод анализа съёма товарооборота с единицы площади торгового зала.
4. Выполнить внутреннюю технологическую планировку торгового зала, используя условия таблицы 32.

Методические указания по выполнению работы

Таблица 31

Характеристика товарных отделов

№ п/п	Наименование товарных отделов	Удельный вес в товарообороте, %	Примерный норматив товарооборота в месяц торговой фирмы «Детский мир» на 1 кв. м торговой площади, тыс. руб.
1	Швейные изделия, головные уборы	25,6	50,5
2	Трикотаж	18,8	41,8
3	Обувь	20,4	20,9
4	Игрушки	13,2	18,6
5	Спорттовары	6,0	34,4
6	Канцелярские и школьно-письменные товары	8,2	18,8
7	Книги	7,8	20,4
-	Всего	100	-

Таблица 32

Условия и исходные данные для проектирования торгового зала

№ п/п	Условия для проектирования торгового зала	Ширина, мм	Длина, мм	Высота, мм
1	Соотношение сторон в плане торгового зала от 1:1,5 до 1:3	-	-	-
2	Сетка колонн в здании магазина	6000	6000	6000
3	Проход для покупателей в торговый зал	2000	-	-
4	Расстояние: - между линией кассовых кабин расчетного узла и островной горкой или прилавками для покупателей; - между параллельно расположенными островными горками; - между прилавками и оборудованием за прилавком; - между кабинками контролеров кассиров	2000 1600 900 600	- - - -	- - - -
5	Ассортимент и размеры торговой мебели рекомендуется выбрать самостоятельно по каталогам производителей торговой мебели	-	-	-

В основу технологической планировки торгового зала предлагается предложить метод продажи самообслуживание, а также использовать в зависимости от особенностей товаров продажу по образцам, открытую выкладку, продажу через прилавок.

Основным методом продажи непродовольственных товаров является самообслуживание с организацией единого, централизованного расчетного узла, что обеспечивает свободный доступ покупателей к товарам, осмотр и отбор товаров, получение при необходимости консультаций. Покупка оплачивается в централизованном расчетном узле. Можно разместить отдельные «боксы» для товарных групп, соответствующих величине торговых секций. Эти «боксы» следует отделить от основных эвакуационных проходов покупателей витринами и предусмотреть контролируемые продавцом-кассиром входы-выходы.

Основная проблема разработки технологической планировки магазина – организовать движение покупательских потоков по магазину с целью приобретения большего количества товаров, чем ими было запланировано.

При распределении торговой площади необходимо учитывать выделяемое место в соответствии с ожидаемым объёмом продаж.

Узлы расчета должны располагаться так, чтобы покупатели, выходя из торгового зала, обязательно проходили мимо контролера-кассира и чтобы в торговом зале не возникали встречные потоки покупателей. Вход в магазин должен быть против движения часовой стрелки, а выход из торгового зала должен проходить через кассовый узел. В магазинах самообслуживания по продаже непродовольственных товаров количество контроллеров-кассиров должно соответствовать площади торгового зала: один кассовый аппарат на каждые 140 – 160 кв. м площади.

В зоне расчетного узла предусматривается место для хранения личных вещей покупателей, а также тележек для отбора товаров.

Спецификацию торгового оборудования к технологической планировке необходимо оформить в виде таблицы 33.

Таблица 33

Спецификация оборудования

№ п/п	Фирма- производитель	Наименование оборудования	Марка, тип	Размеры			Количество
				длина	ширина	высота	

Вопросы для самопроверки

1. Назовите методы продажи товаров.
2. Дайте характеристику методу продажи товаров – самообслуживание.
3. Какие типы планировок торговых залов магазинов Вы знаете?
4. Назовите достоинства и недостатки линейной планировки торгового зала магазина.

5. Назовите требования к организации узла расчета в магазине самообслуживания.

Практическое занятие № 18

Тема: «Определение эффективности использования торговой площади в розничных торговых предприятиях»

Цель: «Получить практические навыки по оценке эффективности торговой площади»

Задание:

1. Рассмотреть план размещения торгового оборудования в торговом зале анализируемого предприятия.
2. Определить площадь торгового зала.
3. Рассчитать установочную и демонстрационную площадь торгового оборудования на основании технических характеристик данного оборудования и плана торгового зала.
4. Оценить эффективность использования площади торгового зала.
5. Сделать выводы, дать рекомендации торговому предприятию по рационализации использования площади торгового зала.

Методические указания по выполнению работы

Установочная площадь включает в себя площадь, занятую торговым оборудованием и крупногабаритными товарами (холодильниками, стиральными машинами и т. п.), размещенными в торговом зале. В магазинах самообслуживания под установочную площадь обычно отводится примерно 30% всей площади торгового зала.

Об эффективности использования площади торгового зала судят по коэффициенту установочной площади, который рассчитывается по формуле

$$K_y = \frac{S_y}{S_{т.з}}, \quad (28)$$

Где K_y - коэффициент установочной площади;

S_y - установочная площадь, м²;

$S_{Т.З}$ - площадь торгового зала, м² ;

Низкое значение коэффициента установочной площади (меньше 0,25) говорит о нерациональном использовании торговой площади из-за небольшого количества оборудования. Если же значение коэффициента завышено (более 0,35), то это может привести к неудобствам для покупателей, поскольку недостаточная ширина проходов между оборудованием в таком случае будет препятствовать их свободному перемещению.

Однако следует учесть, что этот показатель может изменяться в зависимости от размера магазина (чем больше торговая площадь, тем, как правило, меньше доля установочной площади) и от его специализации

Наряду с рациональным использованием торговой площади под установку оборудования в магазине необходимо максимально эффективно использовать ее под выкладку товаров. Это достигается за счет применения оборудования, имеющего большую демонстрационную площадь.

Демонстрационная площадь исчисляется как сумма площадей всех элементов оборудования, предназначенных для выкладки товаров (полок, кассет и т. д.). К демонстрационной площади относится и площадь, занимаемая основаниями крупногабаритных товаров.

Степень использования площади торгового зала под выкладку товаров характеризует коэффициент демонстрационной площади. Его рассчитывают по следующей формуле:

$$K_d = \frac{S_d}{S_{Т.З}}, \quad (29)$$

Где K_d - коэффициент демонстрационной площади торгового зала;

S_d - демонстрационная площадь, м²

$S_{Т.З}$ - площадь торгового зала, м²

Этот показатель зависит от видов и типов применяемого для выкладки товаров оборудования, а также от его габаритов и количества элементов, увеличивающих демонстрационную площадь (полок, корзин и т. д.). При

определении демонстрационной площади всего торгового зала, предварительно необходимо рассчитать демонстрационную площадь крупногабаритных товаров и каждого вида оборудования, используемого под выкладку и демонстрацию товаров. Оптимальным между демонстрационной площадью и площадью торгового зала в магазине самообслуживания считается соотношение, примерно равное 0,65 – 0,75.

Увеличение коэффициента демонстрационной площади за счет применения островных горок или стеллажей большой высоты может привести к ухудшению обзримости товаров, вызвать неудобства при их выкладке, а также затруднить отбор товаров покупателями.

Коэффициент демонстрационной площади зависит от специализации магазина: он будет ниже в магазинах, где применяются холодильные прилавки и другое холодильное оборудование, в магазинах, торгующих крупногабаритными товарами и т. д. В таблице 34 представлены рекомендуемые примерные показатели коэффициентов установочной и демонстрационной площади в продовольственных магазинах самообслуживания.

Пример расчета показателей демонстрационной и установочной площади представлен в таблице 35.

Таблица 34

Примерные показатели коэффициентов установочной и демонстрационной площадей в магазинах самообслуживания

Площадь торгового зала, м ²	Коэффициент установочной площади	Коэффициент демонстрационной площади в магазинах		
		с универсальным ассортиментом	молочных, мясо-рыбных	прочих
До 250	0,32	-	0,65	0,70
251-650	0,3	0,72	0,60	0,68
651-1000	0,29	0,70	-	0,68
Свыше 1000	0,27	0,68	-	-
В среднем	0,3	0,70	0,63	0,68

Таблица 35

Расчет установочной и демонстрационной площади оборудования

№ п.п	Вид торгового	Номер	Длина	Ширина	Демонстрационная	Установочная
-------	---------------	-------	-------	--------	------------------	--------------

	оборудования	полки	полки, м	полки, м	я площадь, м ²	площадь, м ²
1.	Горка универсальная островная	1	0,9	1,2	$1,08 = 0,9 \times 1,2$	
		2	0,9	1,0	$0,9 = 0,9 \times 1$	
		3	0,9	0,8	$0,72 = 0,9 \times 0,8$	
		4	0,9	0,8	$0,72 = 0,9 \times 0,8$	
		5	0,9	0,6	$0,54 = 0,9 \times 0,6$	
Итого	-	-	-	-	3,96	$1,08 = 0,9 \times 1,2$ 1,2

Вопросы для самопроверки

1. Назовите основные требования, предъявляемые к устройству и планировке торговых залов магазинов.
2. На какие площади условно можно разделить площадь торгового зала?
3. Что включает в себя установочная площадь торгового зала?
4. По какому показателю можно судить об эффективности использования площади торгового зала под выкладку?
5. Как определяется ширина проходов между оборудованием?

Практическое занятие № 19

Тема: «Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине»

Цель: «Изучить особенности управления торгово-технологическим процессом в магазине»

Задание.

1. Изучить теоретический материал по лекционным занятиям и учебной литературе.
2. Ответить на следующие вопросы:
 - 1) Назовите основные задачи организации управления торгово-технологическим процессом в магазине?
 - 2) Какие средства управления торгово-технологическими операциями используются в магазине?
 - 3) Какие формы организации труда применяются в магазине?

- 4) Что означает разделение труда работников магазина и его кооперация?
- 5) Какова структура управления магазином?
- 6) Назовите основные категории работников магазина и его функции.
- 7) Что означает нормирование труда работников магазина?
- 8) Какие применяются режимы работы магазина?
- 9) Что понимается под условиями труда в магазине и какое влияние они оказывают на работников?
- 10) Какие виды материальной ответственности применяются в магазине и порядок их оформления?

3. Подготовить и обсудить доклады на следующие темы:

- 1) Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине. Объекты управления.
- 2) Организация труда работников магазина. Сущность и принципы научной организации труда, ее формы.
- 3) Структура аппарата и основные категории работников магазина, их функции.
- 4) Режим работы и условия труда в магазине.
- 5) Организация материальной ответственности в магазине.

Рациональное управление торгово-технологическим процессом и правильная организация труда в магазине являются важными условиями эффективности розничного торгово-технологического процесса. Использование научно обоснованных методов управления в магазине и организация труда позволит более эффективно использовать помещения магазина и его торговую площадь, торгово-технологическое оборудование, рабочую силу, создаёт условия для обеспечения высокого уровня обслуживания покупателей.

Практическое занятие № 20

Тема: «Разработка графиков выхода продавцов в магазинах»

Цель: «Научиться разрабатывать рациональные графики выхода обслуживающего персонала магазина»

Задание.

1. Изучить методические указания по выполнению работы
2. Составить график выхода на работу обслуживающего персонала продовольственного магазина самообслуживания на месяц работы, используя данные таблицы 36 и следующие условия:
 - 1) Режим работы магазина – с 8.00 до 21 .. без перерыва на обед, выходной день понедельник;
 - 2) Торговая площадь магазина – 150 кв. м.
3. Сделать выводы по работе.

Методические указания по выполнению работы

В силу колебаний покупательского спроса уровень трудовой нагрузки в течение дня постоянно меняется, что сказывается на качестве обслуживания покупателей и приводит к экономически неоправданным расходам не только денежных средств, но и рабочего времени.

Решить эту проблему в розничных торговых предприятиях позволяет введение ленточного графика, при котором обслуживающий покупателей персонал выходит на работу не весь одновременно, а в разные часы дня.

При разработке графика, необходимо учитывать следующее.

1. При разработке ленточного графика выхода на работу чередовать сменность работы целесообразно через неделю. Можно организовать работу, так, чтобы продавцы, работающие вечером, на следующий день начинали работать утром, а работающие днем – на следующий день вечером, работающие утром – на следующий день выходили днем.
2. В графиках необходимо указывать время начала и окончания работы, перерывы на обед.

3. Перерывы в работе не включаются в рабочее время, устанавливаются они не позднее, чем через 4 часа после начала работы, а их продолжительность должна быть не меньше 30 минут.
4. В рабочее время должно быть включено время на подготовительно-заключительные работы (15 - 60 минут).

Таблица 36

График выхода на работу обслуживающего персонала

Режим работы магазина:

УТВЕРЖДАЮ

часы начала и окончания работы

Директор магазина

выходной день _____

« _____ » _____ 200__ г.

обеденный перерыв _____

График работы работников магазина

на _____ месяц 200__ г.

№ п/п	Ф.И.О.	Режим работы	Числа месяца									Всего дней	Всего часов	Перерывы на обед	Примечание
			1	2	3	4	5	6	...	30	31				
1		Начало работы													
		Окончание работы													
		Продолжительность смены													
2															

Вопросы для самопроверки

1. Какие требования необходимо учитывать при составлении графиков работы?
2. На какие показатели работы предприятия влияет правильная организация режимов труда?

3. Как сказывается на качестве обслуживания покупателей уровень трудовой нагрузки в течение рабочего дня?
4. Какие преимущества имеет ленточный график?

Практическое занятие № 21

Тема: «Разработка технологических карт для магазинов»

Цель: «Ознакомиться со структурой и порядком разработки технологических карт для розничного предприятия»

ЗАДАНИЕ:

1. Составить технологическую карту по приемке товаров и тары по количеству.
2. Составить технологическую карту по приемке товаров и тары по качеству.
3. Составить технологическую карту по хранению товаров в магазине.
4. Составить технологическую карту по подготовке товаров к продаже и подаче их в торговый зал
5. Составить технологическую карту по подготовке торгового зала к обслуживанию покупателей и продаже товаров (для магазинов самообслуживания)

Методические указания по выполнению работы

Важным инструментом управления торгово-технологическим процессом в магазине являются технологические карты, которые представляют собой детальные разработки последовательности выполнения торгово-технологических операций. Они могут быть составлены на весь процесс внутримагазинного движения товаров или на отдельные его этапы (приемка товаров по количеству, по качеству, подготовка товаров к продаже и т. д.).

Применение технологических карт позволяет более целесообразно использовать средства труда, предметы труда и рабочую силу, исключить ошибки при выполнении соответствующих операций.

Основой для разработки технологической карты служат исходная информация, с учетом которой определяется содержание работы (перечень выполняемых

операций), исполнители, а также перечень документов, составляемых по ходу технологического процесса. В технологической карте можно предусмотреть раздел "Что запрещается или не допускается", с тем чтобы предостеречь исполнителей от возможных ошибок при выполнении операций.

На данном практическом занятии необходимо составить ряд технологических карт, дающих полное и четкое описание всех операций, осуществляемых на розничном торговом предприятии с момента поступления товаров до их продажи населению. Для выполнения работы следует использовать следующие исходные обстоятельства.

Для технологической карты по приемке товаров и тары по количеству

1. Товар доставлен в магазин.
2. Транспортное средство разгружено.
3. Количество грузовых мест и масса брутто товаров и тары соответствуют данным сопроводительных документов.
4. Товары поступили без тары, в открытой или поврежденной таре с неисправными пломбами.
5. Установлена недостача товаров, поступивших без тары, в открытой или поврежденной таре.
6. Товар, поступивший в исправной таре, доставлен в зону окончательной приемки по количеству.
7. Вскрытие тары.
8. Количество товарных единиц, масса нетто и масса тары соответствует сопроводительным документам.
9. Выявлена недостача товаров.
10. Представитель поставщика прибыл в установленный срок.
11. Представитель поставщика не явился по вызову, отказался подписывать акт.
12. Нет сопроводительных документов на товар.
13. Приемка товаров и тары по количеству закончена.

Для технологической карты по приемке товаров и тары по качеству

1. Комплектность товаров, качество товаров, тары, упаковки и маркировки соответствует установленным требованиям.
2. Обнаружена недоброкачественность, некомплектность товаров, несоответствие тары нанесенной маркировке.
3. Представитель поставщика прибыл в срок.
4. Представитель поставщика не явился в установленный срок.
5. Представитель дал согласие на завершение приемки товаров по качеству в одностороннем порядке.
6. Нет сопроводительных документов, удостоверяющих качество товаров.
7. Приемка товаров по качеству закончена.

Для технологической карты по хранению товаров в магазине

1. Укладка товаров на средства механизации.
2. Транспортирование товаров к месту хранения.
3. Выгрузка товаров со средств механизации и уклада на хранение.
4. Хранение товаров.

Для технологической карты по подготовке товара к продаже и подаче их в торговый зал

1. Отбор товаров по заказам отделов (секций).
2. Выгрузка товаров с мест хранения на средства механизации.
3. Транспортирование товаров в зону подготовки к продаже.
4. Выгрузка и распаковка товаров в зоне подготовки к продаже.
5. Подготовка товаров к продаже.
6. Отобранный с мест хранения товар не требует специальной подготовки к продаже.
7. Укладка подготовленного к продаже товара на средства механизации.
8. Транспортирование товаров в торговый зал.
9. Сдача товаров представителю отдела (продавцу, заведующему).
10. Разгрузка товаров в торговом зале.

Для технологической карты по подготовке торгового зала к обслуживанию покупателей и продаже товаров (для магазинов самообслуживания)

1. Проверка исправности торгового оборудования.
2. Поддержание порядка и чистоты в закрепленной зоне торгового зала.
3. Выкладка товаров на торговое оборудование.
4. Подготовка кассовой машины к работе.
5. Встреча покупателей, предоставление им необходимой информации о товарах.
6. Самостоятельный отбор товаров покупателем и их доставка в узел расчета.
7. Расчет за покупку.
8. Упаковка товаров и укладка их в сумку покупателя.
9. Возврат инвентарной корзины в место их концентрации
10. Оказание покупателям дополнительных услуг.
11. Технологическую карту рекомендуется составить по форме, представленной в табл. 37.

При определении содержания работы по тому или иному исходному обстоятельству следует руководствоваться соответствующими положениями, предусмотренными инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству", инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству", Правилами работы предприятий розничной торговли, Правилами продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров, Санитарными правилами и нормами для предприятий продовольственной торговли, Типовыми правилами эксплуатации весоизмерительного, холодильного и контрольно-кассового оборудования. В соответствии с требованиями этих документов принимается

решение о заполнении графы "Какие документы оформляются".

При заполнении графы "Что запрещается или не допускается" технологических карт необходимо учитывать следующие основные предостережения:

- ◆ не допускается отказ в приемке груза под предлогом инвентаризации, отсутствия сопроводительных документов;

- ◆ не допускается приемка мелких отправок без проверки веса брутто (взвешивания) и его соответствия транспортным документам;

- ◆запрещается активирование фактов, не установленные непосредственно участниками приемки;

- ◆запрещается превышать максимальную грузоподъемность средств механизации;

- ◆не допускается оставление разгруженных товаров на рампе;

- ◆ запрещается превышать допустимый срок хранения товаров;

- ◆при укладке товаров на хранение и размещении их в торговом зале не следует нарушать правила товарного соседства;

- ◆торговое оборудование, имеющее неисправности, запрещено эксплуатировать до полного их устранения;

- ◆не следует переполнять товарами полки горок и другое оборудование для выкладки товаров;

- ◆не допускается продажа товаров с истекшим сроком хранения или реализации;

запрещается требовать от покупателей,

- ◆запрещается требовать от покупателей, входящих в торговый зал, предъявления приобретенных ими в других магазинах товаров, ставить на них какие-либо отметки, а также обязывать оставлять личные вещи;

- ◆при наличии очередей в рабочее время не допускается закрытие кассы для подсчета выручки;

- ◆запрещается продажа товаров без сертификатов, удостоверяющих их качество;

- ◆не допускается обуславливать продажу одних товаров обязательным приобретением других;

- ◆не следует допускать к работе на кассовой машине лиц, не освоивших правила их эксплуатации;

♦ работникам торгового зала запрещается курить и принимать пищу на рабочем месте.

Таблица 37

Технологическая карта выполнения операций в магазине
УТВЕРЖДАЮ

Директор _____ розничного предприятия

« _____ » _____ 200 ____ г.

Технологическая карта
выполнения операций по _____
в магазине _____

Исходные обстоятельства	Исполнители	Содержание работы	Какие документы оформляются	Что запрещается или не допускается

Практическое занятие № 22

Тема: «Изучение услуг розничной торговли»

Цель: «Изучение и усвоение требований к надлежащему выполнению услуг розничной торговли, предусмотренных требованиями нормативных документов»

Задание:

1. Изучить классификацию услуг розничной торговли по ГОСТу Р 51304-99. Оформить результаты изучения данного нормативного документа в форме таблицы 38.
2. Изучить ГОСТ Р 51303-99 и ГОСТ Р 51305-99
3. Дать общую характеристику требованиям к услугам торговли в форме таблицы 39.
4. Определить основные требования к должностям и профессиям обслуживающего персонала магазина (таблица 40).

Методические указания по выполнению работы

Результаты выполнения практической работы оформляются в виде таблиц на основании изучения ГОСТ 51304-99 "Услуги розничной торговли", ГОСТ Р 51305-99 "Требования к обслуживающему персоналу", ГОСТ Р 51303-99 «Торговля: термины и определения».

Таблица 38

Классификация услуг розничной торговли

№ п/п	Услуги торговли	Содержание услуг

Таблица 39

Характеристика требований к услугам розничной торговли

№ п/п	Общие требования к услугам торговли	Характеристика требований
1	Социального назначения	
2	Функциональной пригодности	
3	Эргономики	
4	Эстетики	
5	Технологичности	
6	Безопасности	
7	Охраны окружающей среды	

Таблица 40

№ п/п	Наименование должности, профессии	Характеристика требования
1	Товаровед	
2	Заведующий отделом	
3	Администратор торгового зала	
4	Продавец продовольственных товаров	
5	Продавец непродовольственных товаров	
6	Продавец мелкорозничной сети	
7	Контроллер-кассир	
8	Экспедитор	
9	Приемосдатчик ручной клади	

Тема: «Организация предоставления дополнительных услуг покупателям магазинами различных типов»

Цель: «Приобрести необходимые навыки по анализу экономических ситуаций, связанных с обслуживанием покупателей и оказанием услуг».

Задание:

1. Изучить перечень услуг для магазинов различных типов.
2. Предложить перечень услуг для магазинов, указанных в таблице.
3. Разработать рекомендации по технологии предоставления отдельных видов услуг покупателям, предусмотрев:
 - 1) формы и методы оказания услуг по каждому из видов;
 - 2) порядок оформления и исполнения услуги;
 - 3) информационное и техническое обеспечение;
 - 4) порядок организации хозяйственных связей торговых предприятий со смежными предприятиями в деле оказания услуг;
 - 5) порядок документального оформления и ведения расчетных операций;
 - 6) разработку примерного договора на оказание услуг.
4. На схеме технологической планировки магазина соответствующего типа определить место оказания услуги ее площадь и подобрать необходимое оборудование, инвентарь и нормативную документацию.

Методические указания по выполнению работы

Повышение культуры обслуживания покупателей во многом связано с расширением дополнительных услуг, оказываемых магазинами. Перечень таких услуг зависит от специализации магазина, места его расположения, торгового зала и других факторов.

Каждая услуга, если она умело организована, привлекает покупателей в магазин и поднимает его престиж (формирует имидж).

Для повышения имиджа фирмы и ее магазинов необходимо предложить и обосновать дополнительные виды услуг, разработать технологический процесс

одной из услуг. Перечень дополнительных услуг для магазинов различных типов рекомендуется оформить в виде таблицы 41.

Таблица 41

Дополнительные услуги для магазинов различных типов

Типы магазинов	Торговая площадь,	Дополнительные услуги			
		1	2	3	4
Универсам	1500				
Универмаг	2000				
Супермаркет	5000				
«Техника»	800				
«Мебель»	1500				
«Строим дом»	3000				

4. ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ И ЭКЗАМЕНУ.

Студент допускается к зачету по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий» при условии выполнения учебного плана по этой дисциплине. В течение семестра осуществляется промежуточный контроль в виде контрольных точек. После выполнения практических занятий проверяются знания студента по данной теме. Практическая работа должна быть оформлена на миллиметровой бумаге, в виде плана расположения оборудования. Итоги сдачи практических занятий фиксируются в журнале учёта текущих занятий.

Студенты активно работающие в течении семестра на лекционных и практических занятиях, не имеющие пропусков занятий, проявляющие творческую инициативы при выполнении рефератов получают зачет по данной дисциплине автоматически. Остальные студенты сдают зачёт в форме собеседования.

4.1 Вопросы к зачету.

1. Сущность, элементы и факторы товародвижения.
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения.
3. Классификации объектов складского хозяйства.
4. Роль и функции оптовой торговли в процессе товародвижения.

5. Типы и виды оптовых организаций.
6. Классификация складов по месту в общественном воспроизводстве, и характеру выполняемых функций.
7. Классификация складов по назначению, виду хранимой продукции и техническому оборудованию складов.
8. Планировка склада. Коэффициенты использования площади и объема склада.
9. Требования по технологическому оборудованию складов.
10. Организация и технология складских операций.
11. Управление торгово-технологическим процессом.
12. Структура аппарата склада и функции его работников.
13. Поддоны и производственная тара. Основные виды и требования к ним.
14. Расчет потребности в поддонах для хранения.
15. Основные виды стеллажей, их характеристика и преимущества. Расчет вместимости стеллажей и потребности в них.
16. Устройства для хранения сыпучих и навалочных грузов.
17. Виды транспорта и характеристика основных транспортных средств для перевозки товаров.
18. Организация перевозок грузов.
19. Требования к хранению отдельных видов товаров.
20. Технология товародвижения розничной торговой сети.

К экзамену допускаются студенты, выполнившие учебный план по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий». Отчитавшиеся по практическим работам и получившие положительные оценки по курсовой работе. Экзамен сдается в форме теста.

Оценка «отлично» выставляется студенту, правильно ответившему на 90-100 % теста. Оценка «хорошо» заслуживает студент, правильно ответивший на 80-70 % теста. Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, выполнивший тест 65-50 %. Оценка «неудовлетворительно» выставляется

студенту, ответившему менее чем на 50 % теста. При получении спорных оценок учитываются итоги промежуточного контроля знаний студента в течение семестра.

4.2 Вопросы к экзамену

1. Анализ месторасположения розничных торговых предприятий.
2. Основные признаки классификации торговых предприятий. Типы магазинов по виду и особенностям устройства; в зависимости от ассортимента и размеров торговой площади.
3. Деление магазинов по функциональным особенностям и формам обслуживания
4. Специализация и типизация предприятий розничной торговли, размещение торговых предприятий.
5. Признаки классификации зданий магазинов; требования к зданиям, в которых размещаются магазины.
6. Состав и взаимосвязь помещений, технологическая планировка магазина, требования к планировке торгового зала. Виды технологических планировок торгового зала.
7. Требования, предъявляемые к торговым объектам.
8. Виды торговых площадей и расчет коэффициентов установочной и демонстрационной площади.
9. Торгово-технологическое оборудование магазинов; его выбор и нормы оснащенности магазинов оборудованием.
10. Требования, предъявляемые к торговой мебели.
11. Торговый инвентарь.
12. Организация торгово-технологического процесса в магазине.
13. Правила розничной торговли.
14. Формирование ассортимента товаров в розничной торговой сети.
15. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине.
16. Основные принципы проектирования магазинов.

17. Виды проектов и принципы проектирования.
18. Организация строительного проектирования.
19. Назначение реконструкции складов и магазинов.
20. Ремонт складов и магазинов.

5. ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ И СТРУКТУРА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий» - самостоятельная работа студента, основной целью которой является подготовка студентов к творческому решению конкретных задач при проектировании торговых предприятий.

Задачами курсовой работы является:

- выбор вида, типа и специализации торгового предприятия;
- обоснование выбора месторасположения торгового предприятия;
- устройство и планировка торгового зала и помещений для приёмки, хранения и подготовки товаров к продаже;
- выбор торгово-технологического оборудования;
- организация торгово-технологического процесса и организация труда работников магазина;
- формирование ассортимента товаров в магазине.

Курсовая работа должна содержать 25-30 страниц машинописного текста. Формой аттестации по курсовой работе является дифференцированный зачет. Курсовая работа допускается к защите при условии законченного оформления и допуска преподавателя. Курсовая работа должна быть защищена до начала экзаменационной сессии.

Курсовая работа содержит следующие основные разделы:

- введение;
- основную часть;
- заключение.

Во введении кратко обосновывается целесообразность выбора торгового предприятия для проектирования, значимость и актуальность выбранной темы

курсовой работы. Должна быть четко определена цель и сформулированы задачи исследуемой проблемы. Объем введения должен быть не меньше 1 страницы и не превышать трех страниц печатного текста.

Основная часть работы делится на разделы, подразделы и пункты. Каждый элемент основной части (раздел, подраздел, пункт) должен представлять собой законченный в смысловом отношении фрагмент работы. В структуре основной части должно быть выделено несколько разделов, а в их составе не менее двух подразделов.

В заключении обосновывается практическая значимость работы, формулируются основные выводы и предложения по результатам проведенной работы. Объем заключения не более 3 страниц.

5.1 Порядок выполнения, рецензирования и защиты курсовой работы

Тема работы выбирается студентом самостоятельно, исходя из предложенной тематики. Студент имеет право предложить свою тему работы, обосновав выбор и согласовав ее с руководителем работы.

Студент выполняет курсовую работу под руководством преподавателя в соответствии с утвержденным графиком. Перед выполнением работы составляется ее план и согласовывается с руководителем работы. Текущее руководство курсовой работой заключается в систематических консультациях с целью оказания организационной и научно-методической помощи студенту, контроля за выполнением работы в соответствии с графиком, проверки содержания и оформления завершенной работы.

При выполнении курсовой работы студент должен:

- собрать информацию по теме;
- изучить и проанализировать собранные материалы;
- систематизировать и обобщить имеющуюся информацию;
- самостоятельно решить поставленные задачи;
- логически обосновать и сформулировать выводы, предложения и рекомендации.

Готовая курсовая работа сдается на проверку руководителю работы не позднее, чем за пять дней до защиты. Проверка работы перед защитой является обязательной. Работа проверяется руководителем в течение 2-3 дней и возвращается студенту подписанной и допущенной к защите. При незначительных замечаниях студентом вносятся исправления. Курсовая работа не допускается к защите в случаях непредставления работы на проверку в установленный срок, грубых нарушений правил оформления курсовой работы.

Защита курсовой работы носит публичный характер и включает доклад студента и ответы на вопросы по теме работы, задаваемые как руководителем работы, так и присутствующими на защите лицами.

В докладе студент за отведенное время (5-7 минут) должен осветить актуальность и значимость выбранной темы, цель работы и поставленные задачи, раскрыть сущность исследуемого вопроса и подвести итоги проведенной работы. Решение об оценке курсовой работы принимается руководителем работы с учетом объема и качества работы, степени раскрытия выбранной темы, соблюдения требований, предъявляемых к оформлению работы и уровня защиты работы.

5.2 Примерное содержание курсовой работы

Введение

1. Вид, особенности устройства и ассортимент магазина
 - 1.1 Тип магазина и его специализация
 - 1.2 Анализ месторасположения магазина
 - 1.3 Формирование ассортимента
2. Особенности устройства и технологическая планировка магазина
 - 2.1 Организационно-правовая форма
 - 2.2 Состав и взаимосвязь помещений магазина
 - 2.3 Устройство и планировка торгового зала
 - 2.4 Оформление интерьера магазина
3. Торгово-технологическое оборудование магазина

- 3.1 Торговая мебель
- 3.2 Холодильное оборудование
- 3.2 Контрольно-кассовое и весоизмерительное оборудование
- 3.3 Торговый инвентарь
- 3.4 Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров
- 4. Организация торгово-технологического процесса в магазине
 - 4.1 Содержание торгово-технологического процесса
 - 4.2 Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине
 - 4.3 Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже
 - 4.4 Размещение и выкладка товаров в торговом зале
 - 4.5 Организация процесса продажи и обслуживания покупателей
 - 4.4 Дополнительное обслуживание покупателей в магазине
- 5. Организация труда работников в магазине
 - 5.1 Организационная структура
 - 5.2 Функции и обязанности работников
 - 5.3 Организация рабочего места
- 6. Фирменный стиль и организация рекламы
 - Заключение
 - Библиографический список
 - Приложения

5.3 Темы курсовых работ

1. Реконструкция торгового зала розничного торгового предприятия.
2. Проектирование розничного торгового предприятия, работающего по методу самообслуживания.
3. Реконструкция и переоснащение жилого помещения под розничное торговое предприятие.
4. Проектирование розничного торгового предприятия реализующего мебельные товары.
5. Организация и проектирование магазина смешанных товаров.

6. Проектирование магазина розничной продажи бытовой техники.
7. Проектирование розничного торгового предприятия «Парфюмерия и косметика».
8. Проектирование розничного торгового предприятия «Бытовая химия».
9. Организация и проектирование оптово-розничного торгового предприятия.
10. Проектирование магазина по продаже детских товаров.

6. СОДЕРЖАНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Целью самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий» является углубление и расширение знаний по вопросам, изучаемым данной дисциплиной.

В течение семестра студент готовится к лекциям и практическим занятиям, выполняет реферат по выбранной теме. Реферат оформляется в соответствии с общепринятыми требованиями.

Реферат предполагает подготовку доклада по выбранной теме и обсуждение. Итоги самостоятельной работы студентов учитываются при допуске к экзамену.

Темы рефератов для самостоятельной работы студентов.

1. Требования к современным оптовым предприятиям и их размещению.
2. Технология разгрузки транспортных средств и внутрискладское перемещение грузов.
3. Современные технологии процесса складирования товаров.
4. Автоматизированное управление складскими операциями.
5. Основные направления развития розничной торговой сети.
6. Особенности технологического процесса складирования товаров в магазине.
7. Современные тенденции внутреннего оформления магазина.
8. Внемагазинные формы обслуживания покупателей.
9. Мерчандайзинг на розничном торговом предприятии.

10. Автоматизация учета движения товаров на торговом предприятии.

7 ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учеб.: рек. Мин. обр.РФ – М.: «Дашков и К», 2006. – 517 с.
2. Панкратов Ф.Г. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Практикум. – М.: «Дашков и К», 2005 – 240 с.

Дополнительная литература.

1. Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для вузов – СПб.: Питер, 2004. – 352 с.: ил.
2. Дашков Л.П. и др. Организация, технология и проектирование торговых предприятий. – М.: Маркетинг, 2005 – 336 с.
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. – М.: «Дашков и К», 2002 – 596 с.
4. Сайткулов Н.Н. Техническое оснащение торговых организаций: Учебное пособие для среднего профессионального образования. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2005 – 336 с.
5. Панкратов Ф.Г., Новиков О.А., Ганджинский А.М. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Практикум. – М.: «Дашков и К», 2005 – 185 с.
6. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2002 – 300 с.
7. Пухова О.И. Организация, технология и проектирование предприятий: Задания и методические указания по выполнению контрольных работ.- Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2002. – 24 с.