

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сборник учебно-методических материалов

для направления подготовки 38.03.06 - Торговое дело

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
экономического факультета
Амурского государственного университета*

Составитель: Шульгина Н. Г.

Организация торговой деятельности: сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 38.03.06. – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017

©Амурский государственный университет, 2017

©Кафедра экономической безопасности и экспертизы

Шульгина Н.Г., составление

СОДЕРЖАНИЕ

1	Краткое изложение лекционного материала	4
2	Методические указания к практическим занятиям и лабораторным занятиям	12
3	Методические указания для самостоятельной работы студентов	34
4	Учебно-методическое и информационное обеспечение	36

1 КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ЛЕКЦИОННОГО МАТЕРИАЛА

1.1 Методические указания по освоению теоретической части дисциплины

Основу теоретического обучения составляют лекции. Они дают систематизированные знания студентам о наиболее сложных и актуальных проблемах изучаемой дисциплины. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению студентами изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств.

Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, обучающихся должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета, применения знаний на практике, при решении учебно-профессиональных задач.

Обучающиеся должны аккуратно вести конспект лекций. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель. Работу над конспектом следует начинать с его доработки, желательно в тот же день, пока материал еще легко воспроизводим в памяти. С целью доработки необходимо прочитать записи, восстановить текст в памяти, а также исправить описки, расшифровать не принятые ранее сокращения, заполнить пропущенные места, понять текст, вникнуть в его смысл. Далее прочитать материал по рекомендуемой литературе, решая в ходе чтения, возникшие ранее затруднения, вопросы, а также дополняя и исправляя свои записи.

Записи должны быть наглядными, для чего следует применять различные способы выделений. В ходе доработки конспекта углубляются, расширяются и закрепляются знания, а также дополняется, исправляется и совершенствуется конспект. Подготовленный конспект и рекомендуемая литература используются при подготовке к практическим занятиям. Подготовка сводится к внимательному прочтению учебного материала, к выводу с карандашом в руках всех утверждений и формул, к ответам на вопросы. Вопросы по теме являются средством самоконтроля.

Непременным условием глубокого усвоения учебного материала является знание основ, на которых строится изложение материала. Обычно преподаватель напоминает, какой ранее изученный материал и в какой степени требуется подготовить к очередному занятию. Обращение к ранее изученному материалу не только помогает восстановить в памяти известные положения, выводы, но и приводит разрозненные знания в систему, углубляет и расширяет их. Каждый возврат к старому материалу позволяет найти в нем что-то новое, переосмыслить его с иных позиций, определить для него наиболее подходящее место в уже имеющейся системе знаний. Неоднократное обращение к пройденному материалу является наиболее рациональной формой приобретения и закрепления знаний.

При работе с основной и дополнительной литературой целесообразно придерживаться такой последовательности. Сначала прочитать весь заданный текст в быстром темпе. Цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом материале, понять общий смысл прочитанного. Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом. Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы, конспектирование и др. Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним. Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана. Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать.

План – это схема прочитанного материала, перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника.

Различаются четыре типа конспектов:

- план-конспект – это развернутый детализированный план, в котором по наиболее сложным вопросам даются подробные пояснения,

- текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника,
- свободный конспект – это четко и кратко изложенные основные положения в результате глубокого изучения материала, могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы;
- тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает ответ по изучаемому вопросу.

В процессе изучения материала источника и составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым и удобным для работы.

Практические занятия играют важную роль в выработке у студентов навыков практической деятельности. Практические занятия призваны углублять, расширять, детализировать знания, полученные на лекции в обобщенной форме, и содействовать выработке навыков профессиональной деятельности. Для плодотворной работы необходимо подготовиться к защите практической или лабораторной работы, повторить соответствующие теоретические положения лекционных занятий, внимательно прочитать и проанализировать литературные источники.

1.2 Содержание теоретической части дисциплины

Тема 1. Организация государственного регулирования торговой деятельности

План лекции

1. Принципы и содержание организации регулирования торговой деятельности. Методы государственного регулирования товарного обращения.

2. Методы государственного регулирования товарного обращения

Цель: изучить принципы и содержание государственного регулирования торговой деятельности

Контрольные вопросы:

1. Целью развития торговой деятельности
2. Мероприятия, содействующие развитию торговой деятельности.
3. Цель развития торговой деятельности.

Рекомендуемая литература:

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 456 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Тема 2. Индустрия розничной торговли

План лекции

1. Типы и форматы магазинов в России и за рубежом.

2. Концентрация капитала в розничной торговле.

3. Местоположение торговых предприятий и образование сгруппированных торговых форматов.

4. Систематизация розничных форматов.

Цель: изучить типовое разнообразие магазинов и особенности концентрации торговых предприятий на современном этапе.

Контрольные вопросы

1. Типы магазинов в соответствии со стандартами.
2. Современные форматы торговых предприятий.
3. Интеграционные формы предприятий в розничной торговле.
4. Территориальная концентрация розничной торговли.

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 456 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Тема 3. Оптовые торговые структуры

План лекции

1. Роль и функции оптовой торговли.
2. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий.
3. Основные оптовые структуры на потребительском рынке.

Цель: изучить роль и функции оптовой торговли в современных условиях

Контрольные вопросы:

1. Сущность оптовой торговли
2. Классификация оптовых предприятий
3. Основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке
4. Типовое и видовое разнообразие оптовых предприятий

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 187 с. — 978-5-9558-0081-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html>

Тема 4. Инфраструктура рыночной оптовой торговли

План лекции

1. Развитие инфраструктуры товарных рынков.
2. Оптовые продовольственные рынки.
3. Товарные биржи. Торговые дома.
4. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционы.

Цель: Получить знания по развитию инфраструктуры оптовой торговли.

Контрольные вопросы:

1. Система инфраструктуры товарного рынка.
2. Задачи, решаемые оптовыми продовольственными рынками.
3. Товарные биржи. Их виды и особенности функционирования.
4. Природа торговых ярмарок.
5. Аукционы – как вид торговли.

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 187 с. — 978-5-9558-0081-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html>

Тема 5. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров

План лекции

1. Установление хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров.
2. Методы поставки товаров оптовым покупателям

Цель: получить знания по организации хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

Контрольные вопросы:

1. Группы, на которые подразделяют оборудование для хранения товаров.
2. Характеристика видов оборудования для укладки и хранения товаров.

3. Признаки классификации подъемно-транспортного оборудования.
4. Конструктивные особенности весов, используемых на складах.
5. Виды фасовочного оборудования применяются на оптовых базах и складах.

Рекомендуемая литература:

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

Тема 6. Товарные склады в торговле

План лекции

1. Роль и функции складов.
2. Виды складских сооружений.
3. Устройство и основы проектирования складов.

Цель: изучить особенности управления торгово-технологическим процессом на складе.

Контрольные вопросы

1. Понятие управления складским технологическим процессом.
2. Средства управления складским технологическим процессом.
3. Технологические требования предъявляются к устройству и планировке складов.
4. Требования, предъявляемые к устройству погрузочно-разгрузочных платформ (рамп).
5. Основные виды складских помещений и их назначение

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

Тема 7. Организация товароснабжения розничной торговой сети

План лекции

1. Взаимосвязь категорий «товародвижение» и «товароснабжение».
2. Факторы звенности товародвижения.
3. Организация доставки товаров в магазины

Контрольные вопросы

1. Формы и методы доставки товаров, применяемые при завозе их в розничную торговую сеть.
2. Централизованная доставка товаров.
3. Значение графиков и маршрутов доставки товаров для организации товароснабжения розничных торговых предприятий

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 187 с. — 978-5-9558-0081-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html>

Тема 8. Организация тарного хозяйства в торговле.

План лекции

1. Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов
2. Организация тарооборота
 1. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.
 2. Классификация и характеристика основных видов тары.
 3. Унификация, стандартизация и качество тары.

4. Организация тарного хозяйства.

Цель: получить знания, необходимые для организации тарного хозяйства на оптовом предприятии

Контрольные вопросы

1. Требования, предъявляемые к таре и упаковке.
2. Основные виды тары по материалам изготовления, их характеристика.
3. Операции, выполняемые с тарой в процессе ее обращения.
4. Основные мероприятия по сокращению расходов и потерь по таре.

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 187 с. — 978-5-9558-0081-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html>

Тема 9. Продажа товаров и обслуживание покупателей

План лекции

1. Методы продажи товаров.
2. Торговый процесс продажи товаров

Цель: изучить методы и технологический процесс продажи товаров

Контрольные вопросы

1. Технология продажи товаров.
2. Самообслуживание.
3. Дополнительные услуги.
4. Новые формы ведения торговли

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Справочно-правовая система. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.Консультант+>

3. Никитина Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.Ю. Никитина, В.Е. Шкурко, Ю.Е. Шарова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 112 с. — 978-5-7996-1809-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69652.html>

Тема 10. Магазиностроение (формирование внутренней среды торгового предприятия)

План лекции

1. Основы мерчендайзинга и устройство магазина.
2. Формирование покупательской тропы.
3. Управление поведением потребителей

Цель: получить знания по формированию внутренней среды торгового предприятия.

Контрольные вопросы

1. Основные факторы, оказывающие влияние на устройство торговых предприятий.
2. Принципы организации покупательской тропы.
3. Влияние на выбор покупателей.

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Пам-

бухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Никитина Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.Ю. Никитина, В.Е. Шкурко, Ю.Е. Шарова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 112 с. — 978-5-7996-1809-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69652.html>

Тема 11. Внутренняя планировка магазина

План лекции

1. Сегментация площади торгового зала.
2. Особенности поведения покупателей в торговом зале.
3. Подходы к распределению площади торгового зала.
4. Последовательное размещение отделов и секций.
5. Торговое оборудование

Цель: получить знания по основам организации внутренней планировки магазина.

Контрольные вопросы

1. Цели внутренней планировки.
2. Сегментация площади торгового зала.
3. Подходы к распределению площади торгового зала.
4. Последовательность размещения отделов и секций.

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Справочно-правовая система. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.Консультант+>

3. Никитина Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.Ю. Никитина, В.Е. Шкурко, Ю.Е. Шарова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 112 с. — 978-5-7996-1809-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69652.html>

Тема 12. Выкладка товаров

План лекции

1. Выкладка и размещение.
2. Демонстрация товаров в торговом зале.
3. Основные концепции представления товара.
4. Правила расположения товара на полках.
5. Влияние места представления товара на объем продаж

Цель: изучить мерчендайзинговый подход к выкладке и размещению товаров в магазине.

Контрольные вопросы

1. Принципы выкладки товаров.
2. Концепции представления товара.
3. Расположения товара на полках.

Рекомендуемая литература:

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

Тема 13. Мерчендайзинг продовольственных товаров

План лекции

1. Формирование ассортимента в отделах.

2. Выкладка отдельных групп продовольственных товаров: гастрономических, бакалейных, молочных и кисломолочных, овощей, фруктов и др.

Цель: изучить теоретические основы мерчендайзинга продовольственных товаров

Контрольные вопросы

1. Особенности выкладки товаров в отделах магазинов
2. Выкладка в весовом и порционном прилавках
3. Пополнение полочного запаса

Рекомендуемая литература

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

2. Никитина Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.Ю. Никитина, В.Е. Шкурко, Ю.Е. Шарова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 112 с. — 978-5-7996-1809-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69652.html>

Тема 14. Продвижение в розничной торговле

План лекции

1. Основные этапы процесса принятия решения о покупке.
2. Анализ запланированных и фактических покупок.
3. Программы коммуникаций в торговле

Цель: изучить теоретические основы продвижения товаров в магазине

Контрольные вопросы

1. Процесс принятия решения о покупке.
2. Потребительская мотивация.
3. Учет запланированных и фактических покупок.
4. Разработка программы коммуникации

Тема 15. Управление ассортиментом товаров

План лекции

1. Потребительские комплексы, виды спроса.
2. Принципы формирования товарного ассортимента.
3. Устойчивость товарного ассортимента

Цель: получить знания по основам проектирования коммерческих предприятий.

Контрольные вопросы

1. Сущность и цель формирования ассортимента товаров.
2. Значение устойчивости ассортимента товаров.
3. Формирование потребительских комплексов

Рекомендуемая литература

1. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 187 с. — 978-5-9558-0081-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html>

Тема 16. Атмосфера магазина

План лекции

1. Создание привлекательного образа магазина.
2. Чувственные составляющие атмосферы магазина.
3. Влияние факторов атмосферы магазина на адаптивные свойства посетителей.
4. Дискомфорт восприятия

Контрольные вопросы

1. Продуманный внутренний облик магазина.
2. Понятие атмосферы магазина.
3. Элементы атмосферы магазина.
4. Общее освещение магазина.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) К ПРАКТИЧЕСКИМ И ЛАБОРАТОРНЫМ ЗАНЯТИЯМ

Дисциплина «Организация торговой деятельности» позволяет студентам приобрести навыки, необходимые для дальнейшей профессиональной деятельности по организации торговой деятельности. Без выполнения практической части курса и защиты практических заданий, студент не допускается к сдаче зачета или экзамена.

Практическое занятие - это форма организации учебного процесса, предполагающая выполнение обучающимися по заданию и под руководством преподавателя одной или нескольких практических работ.

Дидактическая цель практических работ - формирование у обучающихся профессиональных умений и навыков, необходимых для подготовки к профессиональной деятельности.

Приступая к практическим занятиям, студент должен изучить методические указания к практической работе.

Каждая практическая работа содержит: тему, цель, задание, исходные данные, методические указания по выполнению работы.

Готовясь к выполнению работы, студент в тетради для практических работ должен сформулировать цель работы.

На практических занятиях в соответствии с заданием и дополнительными указаниями, полученными от преподавателя, студент производит различные расчеты, результаты которых студент заносит в рабочую тетрадь для практических работ. После обсуждения полученных результатов с преподавателем студент окончательно оформляет отчет. Оформленная практическая работа представляется преподавателю для проверки и защиты для получения зачета по выполненной работе.

Отчет по практической и лабораторной работе содержит следующее:

1. Тема работы.
2. Цель работы формулируется студентом исходя из темы работы, данных, приводимых в методических указаниях. Цель работы должна быть изложена кратко и отражать существо рассматриваемого вопроса.
3. Методика проведения работы. В тетради приводятся исходные данные, формулы для расчетов.
4. Выполнение работы. Имея исходные данные, студент по формулам рассчитывает соответствующие показатели, заносит результаты в сводную таблицу, строит графики зависимостей в соответствии с заданием, знакомятся с нормативными документами, отвечают на поставленные вопросы
5. Выводы. По результатам проделанной работы студент обязан сделать выводы, которые основываются на полученных результатах.

Практические занятия

Тема: «Решение ситуационных задач по приемке товаров»

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 недостаче 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 1 - 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 прес- сованный быстрорас- творимый	10 000
Итого 1000	Брутто		51000
	Тара		1000
	Нетто		50000

ные в соответствии с железнодорожно

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

Поставщик — Каневский сахарный завод.

Грузоотправитель — Каневский сахарный завод

Покупатель — оптовая база Загорского райпотребсоюза

Таблица 2 - Исходные данные на основании счета-фактуры

Наименование товара	Единица измере- ния	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 картон- ные	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 3 - 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, прежде всего 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 государственной 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.

Тема: «Размещение товаров с учётом вероятных характеристик поведения покупателей»

Цель работы: получить практические навыки по размещению товаров на отдельных этапах движения по торговому залу

Задание

1. Изучить особенности поведения покупателей на отдельных этапах движения по торговому залу.

2. Разместить товары в магазине, реализующем продовольственные товары по методу самообслуживания. Схема зонирования торгового зала представлена в форме таблицы 1.

Торговое предприятие реализует следующие товары:

свежие овощи, фрукты, консервированные овощи, фрукты, замороженные овощи, ягоды;

молоко и молочные продукты (кефир, ряженка, сметана, творог, йогурт);

мясо и мясопродукты охлаждённые и замороженные:

хлеб, хлебобулочные изделия;

кондитерские изделия: конфеты, печенье в ассортименте, пряники в ассортименте и пр., торты, пирожные;

соки, воды в ассортименте, детское питание в ассортименте;

крупы, макаронные изделия в ассортименте;

колбасы, сыры в ассортименте;

масложировая продукция в ассортименте;

корм для животных;

сопутствующие товары: порошки для стирки, зубная паста, мыло, шампуни.

3. Указать на плане направления движения основного потока покупателей по торговому залу.

4. По результатам работы сделать вывод, в котором пояснить свой выбор при размещении товаров на отдельных этапах движения покупателей по торговому залу.

Зона покупки	
Зона возвращения	Зона полной адаптации
Зона адаптации	Зона адаптации
Зона выхода	Зона предварительной адаптации

Тема: «Влияние места предоставления товара на товарооборот»

Цель: «Получить навыки анализа размещения товаров на торговом оборудовании»

Задание:

1. Торговое предприятие реализует продовольственные товары по методу самообслуживания. При анализе объёмов товарооборота было выявлено, что в магазине плохо реализуются некоторые марки товаров повседневного спроса и часть товаров импульсивного спроса. С целью увеличения объёмов товарооборота, отделом продаж, совместно с мерчендайзером было решено переместить товары по схеме, представленной на рис. 3.15, 3.16.

Определить, как изменится суммарный товарооборот продаж на данном торговом оборудовании, после внедрения предложенных мероприятий. Исходные данные представлены в таблице 1.

Вид товаров	Высота полки, см	Размер товарооборота до внедрения мероприятий, тыс.руб.
Товары повседневного спроса	0	50,8
	80	91,3
	120	157,2
	160	33,4
Товары импульсного спроса	0	27,8
	80	36,9
	120	97,5
	160	32,5

2. Проанализировать полученные данные, определить целесообразность проведения данных мероприятий. Сделать свои предложения по увеличению товарооборота на данных точках размещения товара.

Тема: «Распределение площади торгового зала в соответствии со структурой товарооборота»
Задание

1. Распределить площадь торгового зала магазинов по группам товаров в соответствии со структурой товарооборота, используя данные таблицы 1. Известно, что торговая площадь магазина DIY составляет 2000 м², площадь супермаркета товаров для дома составляет 1500 м²
2. Определить значение выручки по каждой товарной группе, если принять, что на 1м² площади торгового зала приходится в среднем 710600 рублей.

Таблица 1- Сравнение структуры товарооборота магазина DIY и супермаркета товаров для дома.

№	Наименование отдела	Доля отделов и товарных групп в товарообороте, %		Доля товарных групп в товарообороте, %
		DIY с широким ассортиментом	DIY со специализацией в группах светильников и сантехники	СУПЕРМАРКЕТ ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА
ТОВАРЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТА		66,71	70,82	38,28
Из них:				
1	Техника, оборудование, инструмент	3,61	8,35	7,19
2	Строительные и отделочные материалы	38,49	30,30	11,02
3	Строительные элементы	3,99	5,27	3,83

№	Наименование отдела	Доля отделов и товарных групп в товарообороте, %		Доля товарных групп в товарообороте, %
		МАГАЗИН DIY		
		DIY с широким ассортиментом	DIY со специализацией в группах светильников и сантехники	СУПЕРМАРКЕТ ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА
4	Сантехника	12,73	15,86	3,26
5	Светильники и электротовары	7,89	11,04	12,38
ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА		33,29	29,18	61,72
Из них:				
6	Посуда и подарки	9,53	7,24	12,90
7	Предметы домашнего обихода (хозяйственно-бытовые товары)	5,84	4,04	6,65
8	Текстильные товары	4,98	1,99	10,22
9	Бытовая химия	3,91	5,84	10,63
10	Товары для сада, огорода, растения	3,99	4,16	6,21
11	Мебель и предметы интерьера	1,69	2,90	10,75
12	Прочие группы сопутствующих товаров (автотовары, пресса, игрушки и пр.)	3,35	3,01	4,36

Тема: «Выбор и определение необходимого количества ККМ»

Цель работы: Приобрести знания, необходимые для выбора типов контрольно-кассовых машин для конкретных магазинов и усвоить методику расчета необходимого количества контрольно-кассовых машин для отдельных магазинов.

Задания

1. Выбрать несколько моделей контрольно-кассовых машин для конкретного магазина, пользуясь данными таблиц 1 и 2.
2. Рассчитать потребность в контрольно-кассовых машинах для данного магазина и определить оптимальную модель.

Методические указания

1. При выполнении задания рекомендуется, прежде всего, изучить по литературным источникам порядок выбора типов контрольно-кассовых машин.

2. Выбрав тип контрольно-кассовой машины для конкретного магазина с учетом его товарооборота, средней стоимости покупки и характера торгово-технологических процессов, рассчитывается потребность в контрольно-кассовых машинах.

3. Потребность в ККМ нетиповых магазинов определяется расчетным путем. Расчет можно выразить следующей формулой:

$$\Pi = \frac{P}{C}$$

где Π – необходимое количество мест контролеров-кассиров;

P – число посетителей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала, человек/ч;

C – максимальная пропускная способность узла расчета в час, которую определяют по формуле:

$$C = \frac{3600 * K}{T + f * t}$$

где T – среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (на считывание цен, получение денег, выдачу сдачи и т. д.), с;

f – среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя, шт.;

t – время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ, с;

K – коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира, равный 0,7.

Подставив значение C в приведенную выше формулу, получим развернутую формулу определения количества рабочих мест контролеров-кассиров:

$$\Pi = \frac{P * (T + f * t)}{3600 * K}$$

При проектировании новых магазинов число рабочих мест контролеров-кассиров рассчитывают исходя из площади торгового зала по формуле:

$$n = \frac{S * t}{q * 3600 * K}$$

где S – площади торгового зала, м²;

q – площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя (2,5 м² согласно СНиП);

t – среднее время расчета с одним покупателем, с;

K – коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира, равный 0,7.

Пример. Рассчитать необходимое количество мест контролеров-кассиров магазина «Универсам», имея следующие данные:

время работы машины в час «пик» – 3600 с;

среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (T) – 45 с.;

среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя (f) – 5 шт.;

время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ (t) – 0,8 с;

коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира (K) – 0,7;

число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала (P) – 200 человек.

Подставив значения в формулу, получим:

$$\Pi = \frac{200 * (45 + 5 * 0,8)}{3600 * 0,7} = \frac{200 * (45 + 4)}{2520} = \frac{9800}{2520} = 3,8$$

Следовательно, потребуется 4 места контролера-кассира.

Таблица 1 Характеристика торговых предприятий

№ варианта	Тип магазина	Число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала	Торговая площадь, м ²	Среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя, с	Среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя
1	Супермаркет	400	1650	40	5
2	Товары для детей	150	650	50	3
3	Товары для молодежи	200	1500	45	2
4	Товары для женщин	200	650	45	2
5	Товары для мужчин	200	1000	45	2
6	Товары для дома	300	1500	50	3
7	Товары для спортсменов и туристов	200	1000	45	2
8	Культтовары	150	650	60	1
	Радиотовары	100	400		1
9	Ювелирные изделия и часы	100	400	65	1
10	Книги	100	250	45	2
11	Цветы	100	400	120	1
12	Мебель	200	2500	120	1
13	Автомобили	50	3500	360	1

Внешний вид	Модель	Сфера применения	Возможности	Скорость печати, строк/сек
	АМС 100 К	торговля розничная и оптовая, услуги (кроме предприятий транспорта, электросвязи и почтовой связи), торговля нефтепродуктами (как автономная ККМ)	Возможность запрограммировать выделение НДС в чеке. Возможность подключения: электронных весов (ВЭ 15Т, ВНУ 2/15); сканера штрих кодов (интерфейс RS-232 с током потребления не более 80 мА); дополнительной клавиатуры (ОТ-201); ПК. 8 секций, 4 кассира. 100 программируемых цен (внутренняя БД), 100 программируемых штрих-кодов. Регистрация проводимых сумм, подсчет стоимости товара по стоимости его единицы и количеству, суммарной стоимости покупок и величины сдачи покупателю.	9
	Элвес-МК	для малого бизнеса: палаток, ларьков, магазинов одежды, рынков, мобильной торговли	В печатающем механизме кассы, разработанном специалистами "ШТРИХ-М", используется устойчивая к износу термоголовка японской фирмы RОНМ с ресурсом 50 км: при чеке длиной	14

			40 мм ресурса термоголовки хватит на 1 250 000 чеков. Жидкокристаллический дисплей кассы нормально работает при отрицательных температурах до -20°C.	
	Меркурий-140К	Кассовый аппарат ККМ Меркурий-140К - версия 01, версия 02 предназначена для осуществления денежных расчетов с населением в случаях продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.	обеспечивает работу в составе компьютерно-кассового комплекса в режиме "OFF-LINE" или "ON-LINE". При подключении к компьютеру возможно программирование базы цен и параметров ККМ. Идентификация товара производится по внутреннему коду или с помощью сканера по штриховому товарному коду.	7
	Орион 200 К	использование в сферах торговли и услуг с целью автоматизации наличных и/или безналичных расчетов. Эта модель рекомендуется к применению на предприятиях с большим объемом работ, а также в местах, где возникает необходимость длительной и объемной печати на чековой ленте.	клавиатура имеет и буквенную часть русского и латинского алфавита, что значительно облегчает ввод текстовой информации. Также можно подключить сразу несколько внешних устройств для оптимизации и повышения производительности работы предприятия. Подключаются сканер штрих-кодов, считыватель магнитных и/или пластиковых карт, электронные весы и многое др. оборудование.	15
	Касби 02К	Кассовый аппарат Касби 02К является универсальной кассой, которая способна работать как автономно, так и в компьютерных системах	наличие на кассовом дисплее не только цифровой, но и текстовой информации, что значительно упрощает работу кассира, поскольку аппарат имеет интуитивно понятный пользовательский интерфейс. Позволяет кассиру самостоятельно программировать и редактировать базу данных товаров. Количество программируемых наименований товаров может достигать 2000 единиц.	6
	Меркурий-130К	Универсальная ККМ для осуществления денежных расчетов при реализации товаров населению, выполнении работ или оказания услуг.	Выполняет кассовые операции учёта и контроля, печати чека, электронного журнала покупок, отчётных документов. Позволяет печатать этикетки используя технологию термопечати.	7
	Кассовый аппарат WAB 08RK	представляет собой ккм нового поколения. Данный аппарат универсальный и может применяться в различных сферах деятельности	Энергонезависимая память ккм WAB 8 обеспечивает сохранность результатов работы даже при перебоях в системе питания. Доступна возможность работы в связке с программами, разработанными на платформе 1С: Предприятие, что существенно упрощает операции по-	17

			иска товаров, учета и инвентаризации и позволяет автоматизировать занесение необходимой информации в базу.	
--	--	--	--	--

Тема «Выбор типа весов и определение потребности в них»

Выбирать тип и модель весов следует в соответствии с нормами технического оснащения магазинов. Потребность в весах для магазинов, не соответствующих действующей номенклатуре или резко отличающихся от нее по мощности, устанавливают расчетным путем.

При определении потребности магазинов самообслуживания в весовом оборудовании исходят из числа мест приемки и фасовки товаров, взвешивания товаров самим покупателем. Магазины, в которых для фасовки товаров не предусмотрены полуавтоматические весы, потребность в настольных циферблатных весах определяется из расчета один вес на каждого фасовщика.

При выборе весов следует учитывать: тип предприятия, площадь торгового зала, количество отделов и рабочих мест, объем товарооборота, торговый ассортимент, массу товаров, подлежащих взвешиванию, их физические и структурные особенности, интенсивность покупательских потоков, метод продажи товаров. Необходимо учесть также характер выполняемых ими функций — взвешивание непосредственно при отпуске товаров покупателям, подготовке товаров к продаже либо приемке товаров.

Для взвешивания кондитерских изделий, молочнокислых продуктов и др. применяют настольные циферблатные весы с пределами взвешивания от 20 г до 2 кг, для взвешивания мяса, большинства бакалейных и некоторых гастрономических товаров целесообразно использовать настольные циферблатные весы с наибольшим пределом взвешивания 10 кг. Для отпуска овощей, фруктов, свежей рыбы более удобными являются весы циферблатные лотковые или настольные циферблатные со специальным углубленным грузоприемным устройством.

Процесс взвешивания значительно ускоряется при использовании настольных оптических и электронных весов. Наибольший эффект от применения этих весов достигается при фасовке товаров и в отделах, обслуживаемых продавцом. Использование этих весов на рабочих местах продавцов в торговых залах магазинов без самообслуживания должного эффекта не дает.

В хозяйственных магазинах и магазинах строительных материалов для взвешивания олифы, мела, гвоздей, клея и др. нефасованных товаров используют настольные циферблатные весы с пределом взвешивания до 10 кг, а в складских помещениях — товарные циферблатные весы, позволяющие определять массу груза без вычислений. В ювелирных магазинах или отделах применяют весы лабораторные 1-го класса точности и наибольшим пределом взвешивания 1 кг, а также аналитические весы с наибольшим пределом взвешивания 100 г.

От правильного выбора, установки и эксплуатации измерительного оборудования во многом зависят точность измерений, достоверность информации о наличии товаров, правильность учета, сохранность товаров и соблюдение правил торговли.

Определив необходимый тип весов, приступают к расчету потребности в весах для конкретного магазина. Потребность в весах для продажи товаров непосредственно продавцами на рабочем месте адекватна числу рабочих мест. Модель весов подбирается таким образом, чтобы и максимальный предел взвешивания был не менее максимально возможного веса продаваемого товара. Потребность в весах при фасовке товаров определяется по формуле:

$$Z = \frac{O}{P},$$

где Z — требуемое количество весов, шт.;

O — количество фасуемого за смену товара, кг;

P — производительность фасовки на заданной модели весов (кг/ч), которая определяется по формуле:

$$P = C \cdot \frac{T \cdot K}{t},$$

где C — масса одной порции фасуемого товара, кг;

T — время реальной работы весов в смену, с;
 t — время одной операции по взвешиванию, с;
 K — коэффициент использования рабочего времени фасовщика, равен примерно 0,7.
 Пример. Определить, сколько потребуется весов, чтобы расфасовать 3 т сахара-песка по 1,5 кг, если фасовка 1 порции занимает 30 с, а реальная работа весов в смену длится 7 ч. Подставив приведенные данные в формулу, получим:

$$\frac{3000\text{кг} \times 30\text{с}}{1,5\text{кг} \times 25200\text{с} \times 0,7} = 3,4.$$

Следовательно, потребуется четверо весов.

Для определения фактической потребности весов к расчетной потребности прибавляются контрольные весы в торговом зале и резервные из расчета на каждые четверо потребных весов — одни резервные. В нашем примере фактическая потребность весов составит:

$$Z = Z_p + Z_k + Z_{рез} = 4 + 1 + 1 = 6 \text{ весов.}$$

Задание:

1. Изучить методику выбора типов весов и потребности в них. Сделать в тетради записи.
2. Определить необходимое количество весов, пользуясь данными таблицы 1.

Таблица 1 Исходные данные для расчётов

Наименование товара	Общая масса, т	Масса порции, кг	Время фасовки, с	Время работы за смену, ч	Количество контрольных весов в зале	Количество резервных весов	Общее количество весов
Мука	4	1	30	7			
Гречневая крупа	1,5	1	30	3			
Рис	2	1	30	3			
Печенье	0,8	0,5	20	2			
Мармелад	0,5	0,3	20	2			
Сыр	0,25	0,2	20	2			
Сахар	3,5	1	30	7			
Конфеты	2,5	0,3	20	4			
Сухое молоко	0,3	0,5	30	1			
Масло сливочное	0,2	0,2	20	1			
Сушки	0,6	0,5	20	2			
Сухари	0,5	0,5	20	2			

3. Выбрать тип и модель весов.
4. Сделать выводы по работе, обосновав свой выбор.

Тема: «Анализ запланированных и фактических покупок покупателей»

Цель: получить практические навыки по анализу показателей и степени импульсивности товаров

Задание:

1. Изучить теоретический материал по данной теме, сделать конспект в рабочей тетради.
2. Проанализировать исходные данные, представленные в таблице 1, и определить значение показателей:
 доля импульсивно купленных товаров;
 степень импульсивности товара;
 сила импульса товара.

Таблица 1 – Результаты опроса покупателей

№ покупателя	Что планирует купить в магазине	Что купил в магазине
1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мука блинная, 1 кг 2. Масло "золотая семечка", 1 л 3. Соль мелкая, 1 кг 4. Гречка, 5 кг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мука блинная, 1 кг 2. Масло "золотая семечка", 1 л 3. Соль мелкая, 1 кг 4. Гречка, 5 кг 5. Сгущенка 6. Тарталетки Безе
2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пряники к чаю 2. Масло сливочное 3. Сыр голландский 4. Макароны "Макфа" 5. Яблоки 6. Куриные бедра 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пряники к чаю 2. Масло сливочное 3. Сыр голландский 4. Куриные бедра 5. Салфетки влажные 6. Тарталетки Безе 7. Сникерс
3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хлеб 2. Колбаса сыро-копченая 3. Творог 4. Сметана 5. Яйца 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хлеб 2. Колбаса сыро-копченая 3. Творог 4. Сметана 5. Яйца 6. Чипсы 7. Салфетки влажные
4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бумага туалетная 2. Чай "Ахмад" разовый 3. Майонез. 4. Паста томатн. 5. Масло растительное 6. Дрожжи 7. Сухари панировочные 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бумага туалетная 2. Чай "Ахмад" разовый 3. Майонез. 4. Паста томатн. 5. Масло растительное 6. Дрожжи 7. Сухари панировочные 8. Пиво 0.5 л 9. Чипсы 10. Орбит
5	<ol style="list-style-type: none"> 1. Огурцы 2. Помидоры 3. Апельсины 4. Яблоки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Огурцы 2. Помидоры 3. Апельсины 4. Салфетки влажные 5. Сникерс
6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Печенье "Юбилейное" 2. Масло сливочное 3. Молоко 4. Какао "Золотой ярлык" 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Печенье "Юбилейное" 2. Масло сливочное 3. Молоко 4. Какао "Золотой ярлык" 5. Орбит 6. Семечки
7	<ol style="list-style-type: none"> 1. Чай "Гринфилд" разовый 2. Кофе растворимый (баночн.) 3. Рис 4. Гречка 5. Горох 6. Рыба 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Чай "Гринфилд" разовый 2. Кофе растворимый (баночн.) 3. Рис 4. Гречка 5. Горох 6. Рыба 7. Плитка шоколадная 8. Чипсы
8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Творог 2. Сметана 3. Яйца 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Творог 2. Сметана 3. Яйца

№ покупателя	Что планирует купить в магазине	Что купил в магазине
	4.Сахар-рафинад 5.Кетчуп в мягк. упак. 6.Куриные бедра 7.Чай "Липтон" (чёрный)	4.Сахар-рафинад 5.Кетчуп в мягк. упак. 6.Куриные бедра 7.Чай "Липтон" (чёрный) 8. Зажигалка 9. Козинаки 10. Чипсы
9	1.Коньяк 2.Яблоки 3.Апельсины 4. Сок персиковый	1.Коньяк 2.Яблоки 3.Апельсины 4. Сок персиковый 5. Мороженое 6. Конфеты шоколадные 7. Салфетки влажные
10	1.Гречка 2.Манка 3.Горох 4.Смесь сухофруктов 5.Яйца 6.Перец черный 7.Соль 8.Масло растительное 9.Сайра натур. 10Тушенка 11.Сок натуральный	1.Гречка 2.Манка 3.Горох 4.Смесь сухофруктов 5.Яйца 6.Перец черный 7.Соль 8.Масло растительное 9.Сайра натур. 10Тушенка 11.Кола 12. Чисы 13. Орбит

Таблица 2 - Результаты исследований

Общее количество купленных товаров	Количество купленных наименований товаров, как запланированные	Доля импульсивно купленных товаров	Наименование товара/Количество случаев импульсивного приобретения данного товара	Степень импульсивности товара	Количество наименований всех импульсивных покупок	Сила импульса

3. Провести исследование собственных покупок в течение недели, провести расчёты, сделать анализ.

4. Сделать выводы по работе

Тема: «Оценка эффективности мерчандайзинга»

Цель: получить практические навыки по расчёту показателей эффективности мерчандайзинговых мероприятий

Задание:

1. Изучить методику оценки эффективности мерчандайзинга.
2. Оценить эффективность проведённых мероприятий, используя следующие данные

в тыс. руб.

Месяц	Объём продаж до мерчандайзинга	Объём продаж после мерчандайзинга	Прибыль от продаж	Затраты на мерчандайзинг
Январь	40,8	60,3	12,06	0,13
Февраль	93,3	99,1	19,82	0,17

Месяц	Объём продаж до мер-чандайзинга	Объём продаж после мерчандайзинга	Прибыль от продаж	Затраты на мер-чандайзинг
Март	57,2	77,5	19,37	0,17
Апрель	43,4	63,5	12,7	0,11
Май	29,9	35,9	17,18	0,16
Июнь	46,9	64,1	12,82	0,11
Июль	97,8	100,7	25,18	0,2
Август	31,5	48,9	12,23	0,11
Сентябрь	78,5	93,0	23,25	0,2
Октябрь	41,5	56,8	14,2	0,12
Ноябрь	67,9	88,9	26,67	0,2
Декабрь	89,6	100,5	30,15	0,2

3. Результаты работы оформить в виде таблицы

№ пе-риода	Объём про-даж до мер-чандайзинга	Объём про-даж после мер-чандайзинга	При-быль от продаж	Затраты на мер-чандайзинг	При-рост объёма про-даж	При-рост прибы-ли от продаж	Прибыль от мер-чандайзинга
1							
2							
3							
4							

4. Сделать выводы по работе

Тема: «Расчёт количества светильников для магазина»

Цель: получить практические навыки по расчёту светильников методом коэффициента использования светового потока

Задание:

1. Изучить методику расчёта светильников.
2. Определить требуемое количество светильников для торгового предприятия, используя данные таблиц 1-4. Для освещения предполагается использовать светодиодные светильники DS-Office-35 для установки в потолок "Armstrong". Мощность ламп 35 Вт, количество ламп в светильнике – 4 шт., Фл = 3250 лм. Коэффициент запаса $K_z = 0,8$.

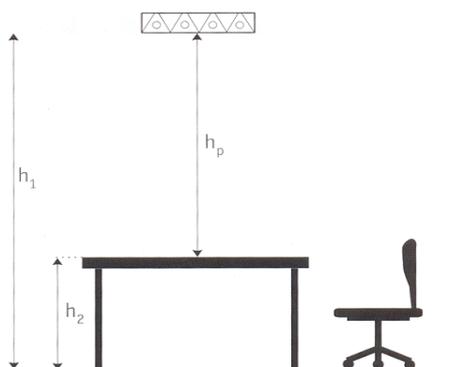
Методика расчёта светильников

Для расчета внутреннего освещения часто используется Метод коэффициента использования светового потока. Он подходит для любых типов светильников.

Суть метода состоит в вычислении коэффициента для помещения на основе его размеров и светоотражающих свойств поверхностей (пола, стен, потолка).

Чтобы рассчитать количество светильников методом коэффициента использования светового потока, нужно знать:

- длину (a), ширину (b) и высоту (h1) освещаемого помещения
- коэффициенты отражения поверхности стен, потолка и пола
- коэффициент использования светильника
- расчетную высоту, т.е. расстояние между светильником и рабочей поверхностью (hp)
- тип лампы и ее мощность
- нормы освещенности



Алгоритм расчета и формулы

1. Вычисляем площадь помещения: $S = a \times b$.
 2. Определение индекса помещения: $\varphi = S / (h - K_3) * (a + b)$.
 3. Определяем коэффициент использования осветительной установки по таблицам, приведенным для различных серий светильников, исходя из значений коэффициентов отражения и индекса помещения.
 4. Определение требуемого количества светильников: $N = (E * S) / (U * n * \Phi_{л} * K_3)$
- E – требуемая освещенность горизонтальной плоскости, Лк.
 S – площадь помещения, м²
 K_3 – коэффициент запаса. Он учитывает снижение яркости свечения по причине износа и/или загрязнения элементов осветительного прибора, а также загрязнения поверхностей помещения.
 U – коэффициент использования осветительной установки.
 $\Phi_{л}$ – световой поток одной лампы, Лм.
 n – число ламп в одном светильнике.

Таблица 1 - Расчет освещенности

Коэффициент отражения	потолок	0,8	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5
	стены	0,5	0,5	0,3	0,5	0,3	0,3
	пол	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1
Индекс помещения	0,60	0,33	0,32	0,25	0,3	0,24	0,24
	0,80	0,41	0,39	0,32	0,36	0,3	0,29
	1,00	0,47	0,45	0,38	0,42	0,35	0,34
	1,25	0,53	0,51	0,44	0,47	0,41	0,39
	1,50	0,58	0,55	0,48	0,51	0,45	0,43
	2,00	0,65	0,62	0,56	0,57	0,52	0,49
	2,50	0,7	0,67	0,61	0,61	0,56	0,53
	3,00	0,64	0,71	0,65	0,64	0,6	0,56
	4,00	0,79	0,75	0,7	0,68	0,64	0,6
	5,00	0,83	0,78	0,74	0,71	0,68	0,62

Таблица 2- коэффициенты отражения

Плоскость из материалов с высокой отражаемостью	0,8
Плоскость с белой поверхностью	0,7
Плоскость со светлой поверхностью	0,5
Плоскость с серой поверхностью	0,3
Плоскость с темной поверхностью	0,1

Таблица 3 – Нормы освещенности для некоторых типов помещений, в лк

№	Наименование помещений	Расчетная плоскость	Освещенность в люксах
1	Офисы и другие рабочие комнаты	Горизонтальная 0,8 м от пола	500
2	Проектные, конструкторские и чертёжные бюро	Г 0,8	500

№	Наименование помещений	Расчетная плоскость	Освещенность в люксах
3	Читальные залы	Г 0,8	300
4	Помещения с ПК	Г 0,8	400
5	Конференц-залы и залы заседаний	Г 0,8	200
6	Лаборатории	Г 0,8	400
7	Классные комнаты, аудитории, учебные кабинеты	Г 0,8	400
8	Учебная доска учреждений образования	Вертикальная 1,5 м от пола	500
9	Кабинеты и комнаты преподавателей	Г 0,8	300
10	Спортзалы	На полу	200
11	Спальные комнаты детских садов	На полу	150
12	Приемные, раздевалки, игровые, столовые детских садов	На полу	200
13	Выставочные залы	Г 0,8	200
14	Торговые залы продовольственных магазинов	Г 0,8	400
15	Торговые залы прочих магазинов	Г 0,8	300
16	Кабинеты врачей	Г 0,8	300
17	Парикмахерские	Г 0,8	400
18	Вестибюли и гардеробы общественных зданий	На полу	150
19	Вестибюли и гардеробы промышленных зданий	На полу	75
20	Лестничные клетки производственных зданий	На полу	100
21	Лестничные клетки жилых зданий	На полу	10
22	Операционные залы, кассовые помещения	Г 0,8	400

Таблица 4 – Нормы освещенности для магазинов, в лк

Нормы освещения магазинов

1	Торговые залы супермаркетов	500
2	Торговые залы магазинов без самообслуживания: продовольственных, книжных, готового платья, белья, обуви, тканей, меховых изделий, головных уборов, парфюмерных, галантерейных, ювелирных, электро-, радиотоваров, игрушек и канцтоваров	300
3	Торговые залы продовольственных магазинов и магазинов самообслуживания	400
4	Торговые залы магазинов: посудных, мебельных, спорттоваров, стройматериалов	200
5	Примерочные кабины, залы демонстрации новых товаров	300
6	Отделы заказов, бюро обслуживания	200
7	Помещения для подготовки товаров к продаже: разрубочные, фасовочные, комплектовочные отдела заказов	200
8	Помещения для подготовки товаров к продаже: помещения нарезки тканей гладильные, мастерские магазинов, радио-, электротоваров	300
9	Помещения главных касс	300
10	Мастерские подгонки готового платья	400
11	Рекламно-декорационные мастерские, мастерские ремонта оборудования и инвентаря, помещения бракеров	300

Пример расчета

Необходимо рассчитать освещенность офиса со светлыми стенами, серым ковровым покрытием и подвесными потолками “Армстронг” (Armstrong). Размеры помещения: $a = 9$ м, $b = 6$ м, $h = 3,2$ м. Для освещения предполагается использовать светодиодные светильники DS-Office-35 для установки в потолок “Армстронг”. Мощность ламп 35 Вт, количество ламп в светильнике – 4 шт., $\Phi_{л} = 3250$ лм. Норма освещенности $E = 500$ лк на уровне 0,8 м от пола. Коэффициент запаса $Kз = 0,8$. Коэффициент отражения потолка – 0,5, стен – 0,5, пола – 0,3.

Вычисляем площадь помещения: $S = a \times b = 6 \times 9 = 54$ м²

Находим индекс помещения: $\varphi = S / (h - Kз) * (a + b) = 54 / (3,2 - 0,8) * (9 + 6) = 1,5$

По таблице расчета освещенности определяем коэффициент использования, исходя из значений коэффициентов отражения и индекса помещения $U = 0,51$

Определяем требуемое количество светильников: $N = (E * S) / (U * n * \Phi_{л} * Kз) = (500 * 54) / (0,51 * 3250 * 0,8) = 20$ светильников

Таблица 5 – Исходные данные для расчёта

Тип магазина	Длина торгового зала, м	Ширина торгового зала, м	Высота, м	Коэффициент отражения		
				потолка	стен	пола
1. Супермаркет	50	20	5	0,8	0,5	0,3
2. Книжки	20	20	3	0,7	0,5	0,3
3. Обувь	10	10	3	0,5	0,5	0,3
4. Канцтовары	25	20	3	0,5	0,3	0,3
5. Электротовары	40	10	3,5	0,5	0,3	
6. Продукты	20	20	4	0,8	0,5	0,3
7. Одежда	10	10	3	0,5	0,5	0,3
8. Спорттовары	50	20	5	0,7	0,5	0,3
9. Мебель	50	30	5	0,8	0,5	0,3
10. Посуда	20	20	3	0,7	0,5	0,3

Лабораторные занятия

Тема: « Государственное регулирование торговой деятельности»

Цель: «Изучить федеральный закон РФ «Об основах регулирования торговой деятельности»

Задание:

1. Прочитайте закон РФ № 381-ФЗ.
2. Письменно ответить на следующие вопросы (при ответе делать ссылку на статью):
 - 1) Назовите организации и субъекты, между которыми регулирует взаимоотношения данный закон.
 - 2) Какие взаимоотношения не регулируются данным законом?
 - 3) Дайте определение понятиям: торговая деятельность, торговый объект, торговая сеть.
 - 4) Перечислите законы, регулирующие торговую деятельность.
 - 5) Методы государственного регулирования торговой деятельности.
 - 6) Полномочия Федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренней торговли.
 - 7) Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области регулирования торговой деятельности.
 - 8) Формы участия в формировании и реализации государственной политики в области торговой деятельности некоммерческих организаций, объединяющих хозяйствующих

субъектов, осуществляющих торговую деятельность, некоммерческих организаций, объединяющих хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки товаров.

- 9) Права и обязанности хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность.
- 10) В какой срок подлежат оплате продовольственные товары, на которые срок годности установлен менее чем десять дней, от десяти до тридцати дней, свыше тридцати дней?
- 11) Размещение нестационарных торговых объектов.
- 12) Основные требования к организации ярмарок и продажи товаров на них.
- 13) Антимонопольные правила для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров.
- 14) Антимонопольные требования к органам государственной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления в области регулирования торговой деятельности.
- 15) Мероприятия, содействующие развитию торговой деятельности.
- 16) Целью развития торговой деятельности.
- 17) Ответственность за нарушение настоящего Федерального закона.

Тема: «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов»

Цель: Изучить санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов

Задание:

1. Прочитать «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов»
2. Ответить письменно на следующие вопросы:
 - 1) На какие объекты распространяются данные Санитарно-эпидемиологические правила?
 - 2) Требования к размещению организаций торговли
 - 3) Требования к водоснабжению и канализации
 - 4) Требования к вентиляции, кондиционированию, отоплению, освещению помещений и условиям труда работающих
 - 5) Требования к планировке, размещению и устройству помещений организаций торговли
 - 6) Требования к оборудованию, инвентарю и посуде
 - 7) Требования к приему и хранению пищевых продуктов
 - 8) Требования к реализации пищевых продуктов
 - 9) Гигиенические требования к мелкорозничной сети
 - 10) Требования к содержанию помещений и оборудования
 - 11) Гигиенические требования к транспортированию пищевых продуктов
 - 12) Мероприятия по борьбе с насекомыми и грызунами
 - 13) Личная гигиена персонала
 - 14) Определить климатические условия в рабочей зоне в холодный период года для лёгкой категории работа.
 - 15) Подготовиться к тестированию по данной теме

Тема: «Разработка планограмм»

Задание: разработать планограмму соков и напитков для стеллажа с пятью полками.

Как составить планограмму

Одним из компонентов успеха торгового бизнеса является рациональное и удобное размещение товаров на полках, с учетом анализа их продаваемости, что позволяет значительно увеличить покупательский спрос. Спланировать выкладку товара в торговом зале супермаркета или на

полках и стеллажах обычного магазина можно с помощью планограммы – схематичного изображения оформления витрин и выкладки товара с учетом его популярности.

1. Перед составлением планограммы необходимо набрать статистику популярности того или иного товара, а также определить количество посетителей, проходящих через определенный проход. Это позволит вам вычислить коэффициент важности торговых мест, который будет учтен при составлении планограммы.

2. Вы можете воспользоваться для таких расчетов даже обычными электронными таблицами Excel. Для этого возьмите товары одной категории, которые, как правило, должны быть размещены рядом, например, «молочная гастрономия», «бакалея» и т.п. Составьте рейтинг продаж по каждой категории товара и разбивкой по группам. Например: молоко, творог, сливочное масло, сметана или сахарный песок, мука, макароны.

Определите для каждой группы товара ее долю в товарообороте, принимая всю категорию за 100%. Например, общее количество молока составляет 40%, творога – 20%, сливочное масло – 10%, сметана – 20%, кисломолочные продукты – 20%.

4. С учетом этого распределите данные продукты в соответствии с долей в товарообороте. Если у вас для молочной гастрономии выделено 10 стеллажей, то для молока надо выделить 4 стеллажа, для творожных продуктов – 2, для сливочного масла – 1, для сметаны – 2 и для кисломолочных продуктов – 2. Для продуктов каждой группы таким же образом рассчитайте долю выкладки для каждого бренда, который продается в вашем магазине.

5. По своей сути планограмма является визуальным отображением действующих стандартов мерчендайзинга – системы предпродажной подготовки товаров: размещение стеллажей и товаров на них, оформление витрин и предоставление информации о товарах. Планограмма позволяет менеджменту торгового предприятия управлять пространством, где производится продажа товара. С ее помощью вы сможете правильно планировать объемы товаров в соответствии с продажами.



Рисунок 1 – Схема стеллажа



Рисунок 2 – Ассортимент соков для составления планограммы



Рисунок 2 – Ассортимент напитков для составления планограммы

3 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Целью самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация торговой деятельности» является углубление и расширение знаний по вопросам, изучаемым данной дисциплиной, получение практических навыков, необходимых для профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки «Торговое дело».

В течение семестра студент готовится к лекциям и практическим лабораторным занятиям, выполняет презентацию по выбранной теме.

Методические указания по освоению теоретической части дисциплины

Для освоения дисциплины студент должен прослушать лекции и законспектировать основные положения, ознакомиться с литературой, рекомендованной преподавателем. При подготовке к лекционному занятию студенту рекомендуется повторить материал предыдущих лекций, при возникновении вопросов студент может задать их в начале следующей лекции, когда преподаватель кратко повторяет материал предыдущих лекций. При подготовке к занятиям рекомендуется использовать основную и дополнительную литературу, информационные ресурсы, рекомендуемые в п.10 рабочей программы, При ознакомлении с литературой следует обращать внимание на наименование изданий, фамилии авторов, выделяя авторов, рекомендуемых преподавателем или авторов, чей подход к изучению дисциплины представляется студенту наиболее интересным.

Лабораторные и практические занятия играют важную роль в выработке у студентов навыков практической деятельности. Лабораторные и практические занятия призваны углублять, расширять, детализировать знания, полученные на лекции в обобщенной форме, и содействовать выработке навыков профессиональной деятельности. Для плодотворной работы необходимо подготовиться к защите практической или лабораторной работы, повторить соответствующие теоретические положения лекционных занятий, внимательно прочитать и проанализировать литературные источники.

Рекомендации по работе с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

Рекомендации по подготовке к тестированию

При подготовке к тестированию по теме дисциплины студент должен:

1. Повторить изученный на лекциях и практических занятиях материал с помощью имеющихся конспектов, учебных пособий, научных статей и монографий и др.
2. Восполнить пробелы в знаниях (если по каким-либо причинам таковые имеются) путем переписывания конспектов, самостоятельного изучения раздела /темы /вопроса /части вопроса и т.д., консультирования с преподавателем.
3. Особое внимание следует уделить повторению основных понятий и определений дисциплины, а также ключевым моментам изучаемых концепций.

Рекомендации по подготовке к написанию контрольной работы

При подготовке к контрольной работе по теме дисциплины студент должен:

1. Повторить изученный на лекциях и лабораторных занятиях материал с помощью имеющихся конспектов, учебных пособий, научных статей и монографий и др.
2. Восполнить пробелы в знаниях (если по каким-либо причинам таковые имеются) путем переписывания конспектов, самостоятельного изучения раздела /темы /вопроса /части вопроса и т.д., консультирования с преподавателем.
3. Особое внимание следует уделить повторению основных понятий и определений дисциплины, а также ключевым моментам изучаемых концепций.

Рекомендации по подготовке к устному опросу

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса.

Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов.

В среднем, подготовка к устному опросу по одному занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение.

При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Рекомендации по подготовке к зачету

Промежуточная аттестация осуществляется в виде зачета (6 семестр). Зачет проводится по расписанию сессии. Форма проведения зачета – тестирование знаний. Количество вопросов в зачетном задании – 10.

При подготовке к зачету студентам рекомендуется повторить лекционный материал и прочитать учебную литературу, список которой представлен в рабочей программе по данной дисциплине.

Кроме того учитывается уровень текущей работы студента по данной дисциплине в течение семестра на практических занятиях, выполнение заданий по самостоятельной работе. Студенты, не защитившие практические работы и имеющие многочисленные пропуски без уважительной причины, к экзамену не допускаются.

Рекомендации по подготовке к экзамену

Промежуточная аттестация осуществляется в виде экзамена (7 семестр). Экзамен проводится по расписанию сессии. Форма проведения экзамена – тестирование знаний. Количество вопросов в билете – 25, тесты составлены с учётом пройденного лекционного материала и практических занятий. Каждый тест состоит из 25 заданий. Задания включают открытые вопросы, закрытые вопросы. При ответе на открытый вопрос, студенту рекомендуется приводить примеры, чтобы продемонстрировать уровень своих знаний в достаточной степени.

При подготовке к экзамену студентам рекомендуется повторить лекционный материал и прочитать учебную литературу, список которой представлен в п. 4 данного сборника.

Кроме того учитывается уровень текущей работы студента по данной дисциплине в течение семестра на практических занятиях, выполнение заданий по самостоятельной работе.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2015. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35296.html>

б) дополнительная литература:

1.Никитина Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.Ю. Никитина, В.Е. Шкурко, Ю.Е. Шарова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 112 с. — 978-5-7996-1809-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69652.html>

2.Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 187 с. — 978-5-9558-0081-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
1	Операционная система MS Windows 7 Pro	DreamSparkPremiumElectronicSoftwareDelivery (3 years) Renewal по договору - Сублицензионный договор №Tr000074357/КНВ 17 от 01 марта 2016 года
2	Электронно-библиотечная система IPRbooks http://www.iprbookshop.ru/	Электронно-библиотечная система IPRbooks — научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования.
3	Электронная библиотечная система «Юрайт» https://www.biblio-online.ru/	Фонд электронной библиотеки составляет более 4000 наименований и постоянно пополняется новинками, в большинстве своем это учебники и учебные пособия для всех уровней профессионального образования от ведущих научных школ с соблюдением требований новых Федеральных государственных стандартов.

Шульгина Наталья Геннадьевна,
старший преподаватель кафедры ЭБЭ, АмГУ

Организация торговой деятельности. Сборник учебно-методических материалов
