



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський державний університет
харчування та торгівлі

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ТА ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

**для студентів, що навчаються за напрямом
6.030510 “Товарознавство і торговельне підприємництво”**

Харків
ХДУХТ
2015

*Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу ХДУХТ
заборонено*

Укладачі: к.т.н., доц. Одарченко Дмитро Миколайович
к.т.н., ст. викл. Сподар Катерина Вікторівна
асист. Соколова Євгенія Борисівна

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри товарознавства, управління
якістю та екологічної безпеки, протокол № 12 від 06.03. 2015 р.

Завідувач кафедри товарознавства,
управління якістю та екологічної
безпеки к.т.н., професор

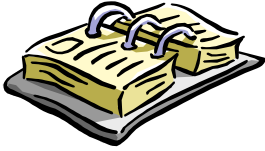
М.С. Одарченко

Схвалено науково-методичною комісією факультету товарознавства і
торговельного підприємництва ХДУХТ, протокол №13 від 30.03. 2015 р.

Голова комісії:

Рецензент професор кафедри
прикладної економіки
та інформаційних систем, к.е.н.

Г.А. Синицина



ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ПІДРУЧНИКІВ, МЕТОДИЧНИХ ТА ДИДАКТИЧНИХ МАТЕРІАЛІВ

Законодавчі акти та нормативні документи

1. Господарський кодекс України : прийнятий 16 січ. 2003 р. / Верхов. Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парламент. вид-во, 2003. – 192 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Про державну підтримку малого підприємництва : закон України від 19.10.2000 р. № 2063-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2000. – № 51-52. – ст. 447.
3. Про затвердження Програми розвитку внутрішньої торгівлі на період до 2012 року : постанова Каб. Міністрів України від 24 черв. 2009 р. № 632 // Офіц. вісн. України. – 2009. – № 47. – Ст. 1584.
4. Абетковий покажчик окремих термінів із Національного стандарту України «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни і визначення понять» ДСТУ 4303-2004, прийнятого наказом Держспоживстандарту від 08.06.04 р. № 130 // Баланс. Бібліотека [Електронний ресурс]. – 2007. – № 8: Облік у торгівлі. – Режим доступу до журн.: <http://www.balance.ua/ua/manuals/detail.php?ID=9280#c>. – Назва з екрана.
5. Правила продажу непродовольчих товарів (зі змінами і доповненнями). Затверджено наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 11.03.2004 р. – № 98. // www.rada.gov.ua
6. Правила торгівлі на ринках (зі змінами і доповненнями). Затверджено наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 26.02.2002 р. – № 57. // www.rada.gov.ua
7. Правила роботи дрібнороздрібної торговельної мережі (зі змінами і доповненнями). Затверджено наказом МЗЕЗторгу України від 27.05.1996 р. № 369 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – С. 96-102.
8. Правила продажу товарів поштою. Затверджено наказом МЗЕЗторгу та Держкомзв'язку України від 17.12.1999 р. № 153/48 / Правила торгівлі. –

Харків: ООО «Конус», 2001. – С. 176-183.

9. Правила торгівлі в розстрочку (зі змінами та доповненнями). Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 01.07.1998 р. – № 997 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – С. 159-167.

10. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами (зі змінами та доповненнями). Затверджено наказом МЗЕЗторгу від 13.03.1995 р. № 37 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – С. 148-155.

11. Про затвердження методичних рекомендацій про атестацію об'єктів роздрібної торгівлі та порядок віднесення їх до певних атестаційних категорій. (Наказ № 276 від. 19.02 р. Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України) // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – №95 (763) / – С.8-19.

12. Рекомендації з організації продажу товарів за зразками. Затверджено наказом Міністерства економіки від 20.07.2000 р. – № 152 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – С. 194-198.

Основна література

1. Технологія й обслуговування підприємств торгівлі: Підручник / Ребіцький В.М., Антонюк Я.М., Балабан П.Ю. та ін. – К.: Либідь, 2006.–304 с.

2. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання, перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616с.

3. Азарян О. М. Організація і технологія торгівлі : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / О. М. Азарян, Е. М. Локтєв, В. П. Оліфіров ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : СПД Дмитренко, 2007. – 528 с.

4. Комерційна діяльність: Підручник / за ред. В.В. Апопія; С.Г. Бабенко; Я.А. Гончарука [та ін.]. – 2-ге вид., перероб., доп. – К.: Знання, 2008 – 558с.

5. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. – К.: Вид-во «Персонал», 2004. – 288с.

Додаткова література

1. Антохонова І., Полухіна О. Про використання інформаційних технологій і їх вплив на розвиток економіки// Питання статистики. – 2012. – №5. – С. 61-67.

2. Салій Т.М. Електронна комерція та Інтернет в інформаційному секторі економіки / Т. М. Салій // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. - К., 2010. – Вип. 9(76) – С. 114-117.

3. Дашков Л.П., Памбухчян В.К. Коммерция и технология торговли. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2002. – 596с.

4. Организация коммерческой деятельности: Справ. Пособие / С.Н. Виноградова, С.П. Гурская, О.В. Пигунова и др. – Минск: Изд-во «Высшая школа», 2010 – 464с.

5. Doug A. Global Retail Scene (ACNielsen Russia) / D. Austin // Материалы доклада на бизнес-форуме «Retail Director» /. – М., 2007.

6. Private Label Price Differential Compared to Manufacturer Brands (ACNielsen Russia) // Материалы доклада на бизнес-форуме «Retail Director». – М., 2006.

7. Шматалюк А. Моделирование бизнеса. Методология ARIS : практ. руководство / [А. Шматалюк и др.]. – М.: Серебрян. нити, 2005. – 347 с.

8. Шигаев А. І. Контроллинг стратеги развития предприятия : учеб. пособие /А. И. Шигаев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 351 с.

9. Управление розничным маркетингом : [пер. с англ.] / под ред. Д. Гилберта. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 571 с.

10. Точилін В. О. Формування галузевих ринків України: перехідний період / В. О. Точилін, Т. П. Загорська. – К. : Фенікс, 2007. – 243 с.

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Завдання №1

Тема. Сутність, функції і завдання організації торгівлі

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Розкрийте наступні поняття «торгівля», «внутрішня торгівля».
2. Функціональна структура торгівлі?
3. Торговельне підприємство та його ознаки. Місце і функції роздрібної торгівлі у сфері товарного обігу?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Які функції виконує „Організація торгівлі” як ринково орієнтована дисципліна?

- а) практичну, визначальну, теоретичну;
- б) пізнавальну, пошукову, практичну;
- в) методичну, практичну, пізнавальну;
- г) правильні відповіді „а” і „б”.

2. Основними завданнями дисципліни „Організація торгівлі” в теоретичному аспекті є:

- а) вивчення організаційних систем, структур, форм і методів організаційної діяльності;
- б) оцінка і вимір різних параметрів організації, ефективності організаційної діяльності;
- в) організаційне забезпечення реалізації планів, програм, стратегій розвитку торгівлі;
- г) формування раціональної організаційної структури.

3. У практичному аспекті основними завданнями дисципліни „Організація торгівлі” є:

- а) наукове обґрунтування принципів, засобів організації, перспективних моделей, пріоритетів організаційного розвитку;
- б) організація ефективної взаємодії складових елементів організаційних систем у торгівлі, оптимізація їх структури;
- в) організаційне проектування і побудова організаційних систем, оптимізація організаційних структур;
- г) визначення змісту організаційних дій, способів посилення організаційного впливу для підвищення ефективності торговельної діяльності і реалізації функцій торгівлі.

4. Торговля – це діяльність людей, яка спрямована на:

- а) вивчення споживчого попиту та його задоволення;
- б) здійснення актів купівлі-продажу товарів;
- в) реалізацію товарів великими партіями;
- г) сукупність господарських операцій, спрямованих на обслуговування процесу обміну.

5. До основних функцій торгівлі належать:

- а) комплексне дослідження ринку;
- б) формування торговельного асортименту;
- в) купівля-продаж цінних паперів;
- г) вірні відповіді „а” і „б”.

6. За якою ознакою не класифікують ринки?

- а) формою власності;
- б) товарною спеціалізацією;
- в) періодом функціонування;
- г) усі відповіді правильні.

7. На споживчому ринку господарюючими суб'єктами торгівлі не можуть бути:

- а) продавці;
- б) товари і послуги;

- в) конкуренти;
- г) постачальники.

8. До основних елементів організаційної структури торгівлі відносять:

- а) підсистеми торгівлі;
- б) торговельні об'єкти;
- в) управлінські органи, підрозділи, служби;
- г) усі відповіді правильні.

9. Торговельні підприємства поділяються на підприємства роздрібної і оптової торгівлі в залежності від:

- а) характеру діяльності і форм власності;
- б) призначення і характеру діяльності;
- в) функцій і форм власності;
- г) місця розташування.

10. До підприємств, діяльність яких спрямована тільки на реалізацію товарів кінцевим споживачам відносяться:

- а) роздрібні;
- б) оптові;
- в) сумісні;
- г) посередницькі.

Завдання №2

Тема. Організація та функціональна структура торгівлі

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Що таке формат торгівлі. Параметри форматів торгівлі. Фактори, що впливають на вибір форматів торгівлі.
2. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі.
3. Функціональна та соціальна структура торгівлі, їх характеристика.



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. За формами створення і функціонування розрізняють такі види торговельних підприємств:

- а) індивідуальні, сімейні, партнерські;
- б) сумісні, індивідуальні, партнерські, корпоративні;
- в) кооперативні, партнерські, індивідуальні;
- г) партнерські, приватні, корпоративні.

2. Розмір статутного фонду є:

- а) економічною ознакою підприємства;
- б) юридичною ознакою підприємства;
- в) критерієм вибору організаційно-правової форми підприємства;
- г) фактором виробничої діяльності підприємства.

3. Простими формами суб'єктів торговельної діяльності вважаються:

- а) кооперативи;
- б) відкриті акціонерні товариства;
- в) концерни;
- г) повні товариства.

4. Залежно від виду та характеру господарської діяльності підприємства класифікують на:

- а) комерційні, некомерційні;
- б) промислові, торгові, транспортні, страхові, консалтингові;
- в) виробничі, невиробничі, орендні, довірчі, фінансово-кредитні;
- г) приватні, кооперативні, змішані, державні.

5. Залежно від характеру власності підприємства класифікують на:

- а) приватні, державні, кооперативні;
- б) приватні, колективні;
- в) державні, приватні;
- г) колективні, державні, приватні, корпоративні.

6. Згідно з міжнародною класифікацією залежно від правового

положення основними організаційними формами бізнесу є:

- а) корпоративна та некорпоративна форма організації бізнесу;
- б) приватні та сімейні підприємства, партнерство, асоціація;
- в) одноосібне володіння, товариство, об'єднання;
- г) малі, середні, великі підприємства.

7. Господарюючий суб'єкт із правами юридичної особи, створений за рахунок одного підприємця – це:

- а) командитне товариство;
- б) індивідуальне торгове підприємство;
- в) партнерське торгове підприємство;
- г) акціонерне товариство.

8. За організаційно-правовою формою індивідуальні торговельні підприємства можуть бути:

- а) партнерські, індивідуальні, сімейні;
- б) приватні, сімейні, корпоративні;
- в) індивідуальні, сімейні, приватні;
- г) корпоративні, сумісні, індивідуальні.

9. Товариство, яке створене на засадах угоди між юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку, називається:

- а) змішане;
- б) акціонерне;
- в) спільне;
- г) довірче.

10. Хто може бути засновниками та учасниками господарського товариства?

- а) іноземні юридичні особи, міжнародні організації;
- б) підприємства, організації, громадяни України;
- в) іноземні фізичні та юридичні особи;

г) усі відповіді правильні.

Завдання №3

Тема. Організаційні основи функціонування роздрібно́ї торгівлі

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Назвіть складові елементи роздрібно́ї торговельної мережі.
2. Що ви розумієте під поняттям «торговельна діяльність». Які функції торгівлі?
3. Охарактеризуйте за основними параметрами такі формати: гіпермаркет, супермаркет, міні-маркет.



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Під роздрібною торговою мережею розуміють:

- а) початкову ланку в процесі руху товарів до споживачів;
- б) провідну ланку в процесі руху товарів до споживачів;
- в) кінцеву ланку в процесі руху товарів до споживачів;
- г) проміжну ланку в процесі руху товарів до споживачів.

2. У чому полягає сутність поняття „роздрібна торгова мережа”?

- а) різні торгові підприємства, які реалізують товари народного споживання;
- б) комплекс оптових та роздрібних підприємств, які пропонують перелік додаткових послуг;
- в) сукупність роздрібних торгових підприємств, та торгових одиниць, які діють на певній території з ціллю продажу товарів кінцевим споживачам;
- г) усі відповіді правильні.

3. Яку функцію не виконує роздрібна торгова мережа?

- а) зведення інтересів виробників та споживачів товарів;

- б) вивчення попиту та пропозиції на конкретні види товарів;
- в) надання споживачам широкого спектру додаткових послуг;
- г) вивчення інформації про товарний ринок.

4. Основною функцією роздрібною торговою мережі є:

- а) пошук та закупівля товарів для роздрібною торгівлі;
- б) формування необхідного асортименту товарів;
- в) проведення операцій щодо установлення цін на товари;
- г) усі відповіді правильні.

5. Структура роздрібною торговою мережі не може бути представлена таким видом підприємств, які:

- а) реалізують продовольчі на непродовольчі товари різних груп;
- б) характеризують питому вагу спеціалізованих магазинів у загальній їх кількості;
- в) реалізують великі оптові партії товарів;
- г) використовують прогресивні форми продажу товарів.

6. Співвідношенням яких видів підприємств представлена структура роздрібною торговою мережі?

- а) ті, що характеризують співвідношення торговою площі підприємств, розташованих у різних будинках;
- б) ті, що реалізують продовольчі та непродовольчі товари;
- в) які застосовують традиційні та прогресивні методи продажу товарів;
- г) усі відповіді правильні.

7. Роздрібною торговою мережу не класифікують за:

- а) розміром робочою площі;
- б) економічністю;
- в) ціновим рівнем товарів, що реалізується;
- г) об'ємно-планувальним рішенням.

8. Яка ознака класифікації роздрібною торговою мережі є основною?

- а) форма товарною специфікації;

- б) стаціонарність;
- в) сучасність методів продажу товарів;
- г) усі відповіді правильні.

9. Які існують сектори роздрібної торгівлі?

- а) міський;
- б) господарський;
- в) галузевий;
- г) персональний.

10. У галузевий сектор торгівлі входять:

- а) ринки;
- б) дрібно-роздрібна мережа;
- в) окремо-функціональні підприємства;
- г) усі відповіді правильні.

Завдання №4

Тема. Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Назвіть основні групи приміщень магазину та чи існує між ними функціональний зв'язок?
2. Як розраховується коефіцієнт заставленої площі та коефіцієнт демонстраційної площі?
3. Назвіть основні показники які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торговельної мережі.



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. За принципом організації роботи роздрібних торговців не поділяють на:

- а) стаціонарних;

- б) віртуальних;
- в) роздрібних;
- г) дрібнороздрібних.

2. За якими ознаками класифікують роздрібні торгові підприємства?

- а) економічною незалежністю;
- б) ступенем сталості місцезнаходження;
- в) віртуальністю;
- г) рентабельністю роботи.

3. З урахуванням споживчого призначення роздрібна торгова мережа буває:

- а) посилкова;
- б) універсальна;
- в) з високим рівнем цін;
- г) з індивідуальним обслуговуванням.

4. Який вид дрібно роздрібною торгівельною мережі подає собою споруда легкого типу на кілька робочих місць з підсобним приміщенням і торгівельним залом?

- а) кіоск;
- б) палатка;
- в) павільйон;
- г) ятка.

5. Торговий об'єкт, який має одне робоче місце без торгівельного залу для покупців являє собою:

- а) магазин;
- б) кіоск;
- в) палатка;
- г) павільйон.

6. За якими показниками здійснюють всебічну оцінку стану розвитку роздрібною торговою мережі?

- а) кількісної оцінки її розвитку;
- б) оцінки її якісного складу;
- в) оцінки ефективності функціонування об'єктів роздрібною торгівлі;
- г) усі відповіді правильні.

7. Яка група показників характеризує забезпеченість населення об'єктами роздрібною торгівлі?

- а) оцінки якісного складу;
- б) оцінки стану та розвитку;
- в) кількісної оцінки розвитку;
- г) оцінки ступеня оптимальності сфери торгового обслуговування.

8. До якої групи показників відноситься щільність розміщення об'єктів торгівлі?

- а) оцінки ефективності функціонування об'єктів торгівлі;
- б) оцінки якісного складу;
- в) оцінки ступеня оптимальності сфери торгового обслуговування;
- г) кількісної оцінки розвитку роздрібною торговою мережею.

9. За ціновим рівнем товарів роздрібна торгівля класифікується:

- а) з низьким рівнем цін;
- б) з високим рівнем цін;
- в) з середнім рівнем цін;
- г) всі відповіді правильні.

10. За якою формулою визначається рівень забезпеченості населення роздрібною торговою мережею?

а) $\frac{S_{тор} \times 100}{Q_n}$;

б) $\frac{100 \times Z_m^\phi}{Z_n}$;

в) $\frac{Q_n}{K_{пто}}$;

г) правильної відповіді немає.

Завдання №5

Тема. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних мереж

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Назвіть основні вимоги щодо улаштування будівель магазинів?
2. Що являє собою товарний склад, складська мережа, складське господарство?
3. Що розуміють під дизайном та іміджем магазину?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

- 1. Яким основним вимогам повинні відповідати сучасні торгові будинки?**
 - а) санітарно-гігієнічним;
 - б) технологічним;
 - в) архітектурно-будівельним;
 - г) усім вищеназваним.
- 2. Яка вимога до торгових будинків передбачає оптимізацію матеріальних і трудових витрат у процесі їх експлуатації?**
 - а) економічна;
 - б) архітектурно-будівельна;
 - в) технологічна;
 - г) ергономічна.
- 3. Яка вимога до торгових будинків передбачає раціональну організацію торгово-технологічного процесу?**
 - а) архітектурно-будівельна;
 - б) економічна;
 - в) технологічна;

г) немає вірної відповіді.

4. До якої групи приміщень належать проходи і проїзди?

- а) підсобні;
- б) адміністративно-побутові;
- в) технічні;
- г) зв'язку.

5. Яку групу приміщень складають комплектувальні, розрубочні і фасувальні?

- а) торгово-операційний зал;
- б) підготовка товарів до продажу;
- в) підсобні;
- г) технічні.

6. Яке приміщення в магазині несе основне функціональне навантаження?

- а) адміністративно-побутове;
- б) підсобне;
- в) торгово-операційний зал;
- г) приймання, зберігання і підготовки до продажу.

7. Яка площа належить до площі торгового залу?

- а) проходів для покупців;
- б) установча;
- в) робочих місць продавців;
- г) всі вищеназвані.

8. Яка площа не належить до площі торговельного залу?

- а) площа розрахункового вузла;
- б) підготовки товарів до продажу;
- в) установча;
- г) робочих місць продавців.

9. Яка площа не належить до площі торгового залу?

- а) демонстраційна;
- б) установча;
- в) проходів для покупців;
- г) вірної відповіді немає.

10. При продажу яких товарів доцільно застосовувати боксове планування торгового залу?

- а) бакалійних;
- б) ювелірних;
- в) гастрономічних;
- г) меблевих.

Завдання №6

Тема. Організація торгово-технологічного процесу в магазині

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Що ви розумієте під торгово-технологічним процесом магазину?
2. Охарактеризуйте порядок приймання товарів за кількістю та якістю та хто повинен проводити роботу з приймання товарів у магазинах?
3. Назвіть способи та системи які застосовуються для викладання товарів у торгових залах магазинів?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Принциповою особливістю торгово-технологічного процесу в магазині є:

- а) рекламно-інформаційна робота;
- б) участь у ньому покупців як об'єктів праці;
- в) надання покупцям додаткових послуг;
- г) облік і контроль товарно-матеріальних цінностей.

2. До технологічного процесу не відноситься операція:

- а) продажу товарів покупцям;
- б) підготовки товарів до продажу;
- в) розвантажування транспортних засобів;
- г) укладання товарів на зберігання.

3. Усі технологічні операції, які виконуються в магазинах, поділяють на:

- а) 2 групи;
- б) 4 групи;
- в) 3 групи;
- г) 5 груп.

4. Операції, пов'язані з процесом підготовки товарів до продажу, належать:

- а) до другої групи операцій;
- б) до першої групи;
- в) до п'ятої групи;
- г) немає правильної відповіді.

5. Обробка товарів, їх фасування, переміщення в торговий зал належать до операцій, які пов'язані з процесом:

- а) зберігання;
- б) підготовки товарів до продажу;
- в) забезпеченням процесу продажу товарів;
- г) усі відповіді правильні.

6. У схемі допоміжних операцій ТТП в магазині після приймання товарів за кількістю йде операція:

- а) переміщення товарів до місць зберігання;
- б) зберігання товарів;
- в) підготовка товарів до продажу;
- г) розпакування товарів.

7. Консультавання покупців – це:

- а) допоміжні операції;

- б) основні операції;
- в) залежні операції;
- г) немає правильної відповіді.

8. Операції внутрішньо магазинного переміщення можуть виконуватись такими способами:

- а) тільки ручним;
- б) тільки механізованим;
- в) обома вищезазначеними;
- г) немає правильної відповіді.

9. Рампа – це:

- а) стаціонарні платформи;
- б) розвантажувальні столи;
- в) закриті майданчики;
- г) ліфти.

10. Де найбільш ефективно фасування багатьох видів продовольчих товарів?

- а) на складах оптової торгівлі.
- б) на складах роздрібною торгівлі.
- в) у магазинах.
- г) на промислових підприємствах.

Завдання №7

Тема. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Які магазинні форми продажу товарів ви знаєте? В чому полягає їх відмінність?
2. Охарактеризуйте та наведіть приклади позамагазинної форми продажу товарів.

3. Наведіть переваги продажу товарів з відкритою викладкою у порівнянні з традиційним методом продажу.



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. У якій відповіді найбільш вірно названо форми роздрібного продажу товарів (згідно з діючою класифікацією)?

- а) самообслуговування; за каталогами; за замовленням покупців; через прилавок; через автомати;
- б) індивідуальне обслуговування покупців; самообслуговування; з відкритою викладкою; за зразками товарів; за попереднім замовленням покупців; через автомати;
- в) з індивідуальним обслуговуванням покупців, у тому числі з відкритою викладкою товарів; самообслуговування; за зразками товарів; за попереднім замовленням покупців.

2. Що розуміють під видом товару?

- а) складність асортименту;
- б) особливі властивості;
- в) різноманітність призначення однакових товарів;
- г) товарну номенклатуру.

3. Яка форма роздрібного продажу товарів є переважною в магазинах високорозвинених країн?

- а) індивідуальне обслуговування покупців;
- б) самообслуговування;
- в) за попереднім замовленням покупців;
- г) з відкритою викладкою товарів.

4. На основі якої форми роздрібного продажу товарів здійснюється посилючна торгівля?

- а) самообслуговування;

- б) індивідуального обслуговування покупців;
- в) за попереднім замовленням покупців;
- г) за каталогами.

5. Який фактор є визначальним під час розподілу торговельної площі в магазині самообслуговування між окремими групами та видами продовольчих товарів?

- а) частота попиту на товари;
- б) габарити товарів та частота попиту на них;
- в) затрати часу на огляд та відбір товарів;
- г) частота попиту на товари та затрати часу на їх огляд і відбір.

6. На якому поверсі універмагу доцільно розмістити товари з високою частотою попиту?

- а) на 1;
- б) на 2;
- в) на 3;
- г) на 4.

7. Вхід покупців до торговельного залу припинився за 15 хвилин до початку обідньої перерви. Як це узгоджується з Правилами торговельного обслуговування населення?

- а) правила порушені;
- б) правила не порушені;
- в) це не передбачено Правилами і саме керівництво магазину вирішує час закриття магазину.

8. Де краще розмістити товари імпульсного попиту?

- а) на нижній полиці гірки;
- б) у середній зоні гірки;
- в) біля каси;
- г) на верхній полиці гірки.

9. У якому магазині покупцям може пропонуватися найбільший

перелік послуг?

- а) універсальному;
- б) неспеціалізованому;
- в) спеціалізованому.

10. Яка величина коефіцієнта завершеності покупки забезпечує найкращий стан товарної пропозиції в магазині?

- а) 1,2.
- б) 1,0.
- в) 0,8.
- г) 0,4.

Завдання №8

Тема. Позамагазинні форми торговельного обслуговування

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Які позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців Ви знаєте?
2. Наведіть приклади об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі.
3. Які закони України регламентують організацію роботи об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців організуються способом продажу товарів:

- а) через дрібнороздрібну мережу і торгові автомати; через пересувні засоби торгівлі; на ярмарках і базарах; поштою тощо.
- б) через самообслуговування.
- в) супермаркет, магазин, електронна торгівля.

2. Що включає в себе дрібнороздрібна торговельна мережа:

- а) ринки, магазини.
- б) кіоски, палатки і павільйони.
- в) супермаркети та магазини.

3. Павільйони – це...

- а) Дрібні споруди на 1–2 робочих місця без торгового залу та інших видів приміщень. Продаж товарів у кіосках здійснюється через вікна.
- б) Невеликі споруди, як правило, на одне робоче місце без торгового залу з невеликим приміщенням для зберігання поточних запасів товарів.
- В. Споруди полегшеної конструкції легкого некапітального типу з невеликим торговим залом на 2–4 робочих місця і приміщенням для зберігання товарів.

4. Кіоски – це...

- а) невеликі споруди, як правило, на одне робоче місце без торгового залу з невеликим приміщенням для зберігання поточних запасів товарів.
- б) споруди полегшеної конструкції легкого некапітального типу з невеликим торговим залом на 2–4 робочих місця і приміщенням для зберігання товарів.
- в) дрібні споруди на 1—2 робочих місця без торгового залу та інших видів приміщень. Продаж товарів у кіосках здійснюється через вікна.

5. Палатки (торгові намети) – це...

- а) невеликі споруди, як правило, на одне робоче місце без торгового залу з невеликим приміщенням для зберігання поточних запасів товарів.
- б) дрібні споруди на 1—2 робочих місця без торгового залу та інших видів приміщень. Продаж товарів у кіосках здійснюється через вікна.
- в) споруди полегшеної конструкції легкого некапітального типу з невеликим торговим залом на 2–4 робочих місця і приміщенням для зберігання товарів.

6. Засобами пересувної торгівлі вважаються:

- а) автомагазини, автокафе, авторозвозки, автоцистерни, лавки-

автопричепи, візки, спеціальне технологічне обладнання, розноски, ятки, столики тощо.

б) ринки.

в) магазини, магазини-вагони, автомагазини, кафе та ринки.

7. Продаж товарів на замовлення – це ...

а) форма роздрібного продажу товарів уповноваженим представником суб'єкта господарювання вдома в покупця, за місцем його роботи, відпочинку тощо як за попереднім запрошенням покупця, так і без такого.

б) форма роздрібного продажу товарів, за якої покупець здійснює попереднє їх замовлення безпосередньо в об'єкті торгівлі або через торгового агента чи за допомогою телефону, персонального комп'ютера, інших технічних засобів зв'язку й одержує товари в обумовленому місці та в зазначений час.

в) особлива форма продажу товарів, при якій продавець для отримання найвищої ціни за товар використовує пряму конкуренцію багатьох покупців під час публічного торгу в заздалегідь установлений час і визначеному місці.

8. Продаж товарів удома – це...

а) форма роздрібного продажу товарів, за якої покупець здійснює попереднє їх замовлення безпосередньо в об'єкті торгівлі або через торгового агента чи за допомогою телефону, персонального комп'ютера, інших технічних засобів зв'язку.

б) відкрита електронна комп'ютерна мережа з необмеженим доступом до неї через засоби зв'язку будь-якого користувача персонального комп'ютера.

в) форма роздрібного продажу товарів уповноваженим представником суб'єкта господарювання вдома в покупця, за місцем його роботи, відпочинку тощо як за попереднім запрошенням покупця, так і без

такого.

9. Базари – це...

а) форма періодичних роздрібних торгів товарами народного споживання, які організуються торговельними системами і підприємствами та органами державного управління торгівлею у дні, які передують загальнонародним святкам або приурочуються до певних календарних дат.

б) споруди полегшеної конструкції легкого некапітального типу з невеликим торговим залом на 2–4 робочих місця і приміщенням для зберігання товарів.

в) дрібний об'єкт дрібно-роздрібної мережі напівстаціонарного типу, розрахований на 1-2 робочих місця продавців, що займає відособлене приміщення для організації продажу товарів без доступу в нього покупців і без підсобного приміщення.

10. Продаж товарів за телефоном – це...

а) позамагазинна форма продажу товарів, при якій засобом пропонування товару служить екран телевізора.

б) позамагазинна форма продажу товарів, при якій покупців обслуговує продавець, який одночасно є консультантом з питань будівництва, інформатики, надання інжинірингових або інших послуг тощо.

в) позамагазинна форма продажу товарів, при якій продавець здійснює активний вільний продаж товарів, зазиваючи клієнта за допомогою рекламування товару під час телефонної розмови.

Завдання №9

Тема. Норми і правила торговельного обслуговування

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Назвіть відповідні документи які повинні бути у суб'єкта господарювання, у підпорядкуванні котрого є пункт продажу

дрібнороздрібної торговельної мережі.

2. Назвіть правила обміну товарів у непродовольчих магазинах.

3. Назвіть правила використання засобів вимірювання у торговельних об'єктах?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. У безмитних магазинах заборонено:

- а) продаж алкогольних напоїв;
- б) продаж алкогольних напоїв пасажиром віком до 21 року;
- в) продаж алкогольних напоїв пасажиром віком до 18 років.

2. Товари, придбані громадянами у безмитних магазинах, у разі їх ввезення на митну територію України:

- а) підлягають оподаткуванню як імпортні товари;
- б) підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою;
- в) не підлягають оподаткуванню.

3. Податок на додану вартість не стягується, у тому числі за нульовою ставкою, під час здійснення операції:

- а) з вивезення товарів з території безмитних магазинів або митних ліцензійних складів за межі митного кордону України;
- б) з вивезення товарів з території безмитних магазинів за межі митного кордону України;
- в) з вивезення товарів з території митних ліцензійних складів за межі митного кордону України;
- г) з вивезення товарів з території безмитних магазинів на територію України.

4. Хто несе відповідальність перед споживачем за товар, гарантійний термін зберігання якого минув?

- а) виробник товару;

- б) оптовий посередник, який продав товар магазину;
- в) магазин, який продав товар споживачу.

5. Споживач протягом 6 місяців з дня визначеного у квитанції терміну закінчення гарантійного ремонту товару не з'явився за одержанням відремонтованого товару. Які подальші дії виконавця ремонту?

- а) письмово повідомити споживача про закінчення ремонту;
- б) повернути товар до магазину, де його придбав споживач;
- в) за кожний прострочений день нарахувати пеню за зберігання товару у розмірі 0,5% його вартості;
- г) здати цей товар на реалізацію до комісійного магазину

6. Підприємець - реалізатор вибрав спрощену систему оподаткування. Чи може він при розрахунках з покупцями не застосовувати електронний контрольно-касовий апарат (ЕККА)?

- а) може не застосовувати ЕККА;
- б) обов'язково повинен застосовувати ЕККА;
- в) має право вибирати, працювати йому із застосуванням ЕККА чи без нього;

7. Який орган проводить реєстрацію ЕККА?

- а) управління з питань торгівлі та побутового обслуговування міської державної адміністрації;
- б) районна державна адміністрація за місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності;
- в) державна податкова адміністрація за місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності.

8. Придбавши у розстрочку товар неналежної якості, покупець вимагав розірвати договір. Як з ним будуть розраховуватись у разі зниження ціни на товар?

- а) виходячи з його вартості на час пред'явлення відповідної вимоги;

- б) виходячи з вартості товару на час купівлі;
- в) можливий перший і другий варіант розрахунку - його обирає суб'єкт господарювання.

9. У разі придбання (у розстрочку) товару неналежної якості та вимоги покупця розірвати договір, покупцю повертається:

- а) тільки внесені ним платежі за товар;
- б) внесені ним платежі за товар, у тому числі відсотки за наданий кредит;
- в) можливий перший і другий варіант розрахунку - його обирає суб'єкт господарювання.

10. Які вимоги ставляться до суб'єктів підприємницької діяльності, що займаються реалізацією харчових продуктів і продовольчої сировини?

- а) мати спеціальну освіту (підготовку);
- б) реалізувати харчові продукти, продовольчу сировину і супутні матеріали лише за наявності документального підтвердження їхньої якості та безпеки;
- в) забезпечувати безперешкодний доступ на відповідні об'єкти працівникам, які здійснюють контроль і нагляд, для перевірки відповідності нормам зберігання та реалізації і правилам щодо якості безпеки цих продуктів;
- г) усі відповіді вірні.

Завдання №10

Тема. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Охарактеризуйте оптовий ринок. Які основні види оптової торгівлі існують?
2. Назвіть функції оптової торгівлі в частині її взаємодії із представниками сфери виробництва.
3. Яка основна мета та призначення інфраструктурних формувань оптової торгівлі. Елементи інфраструктури оптового ринку.



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Оптовий ринок – це...

- а) торговельні підприємства, що спеціалізуються на здійсненні оптових закупівель великих партій товарів, проведенні складських торговельно-технологічних операцій і подальшій реалізації (збуті) цих товарів у кількостях, адаптованих відповідно до замовлень їх оптових покупців.
- б) сукупність попиту, пропозиції і цін на матеріальні блага, що обмінюються між суб'єктами різних сфер товарного виробництва з метою подальшої реалізації, продовження виробничого циклу або забезпечення суспільних потреб.
- в) продаж товарів роздрібним торговим підприємствам дрібними підсортованими партіями, що відправляються поштовими посилками.

2. Основні види оптової торгівлі:

- а) торгівля засобами виробництва, торгівля продовольчими товарами, торгівля транспортними засобами, торгівля послугами, торгівля непродовольчими товарами, торгівля не переробною сільськогосподарською продукцією.
- б) торгівля продовольчими товарами, торгівля непродовольчими

товарами.

В. торгівля засобами виробництва, торгівля транспортними засобами.

3. Оптова торгівля – це...

а) включає в себе попит пропозиції та ціни матеріальних благ, що скеровуються на особисте споживання окремих індивідів або домогосподарств.

б) продаж товарів роздрібним торговим підприємствам дрібними підсортованими партіями, що відправляються поштовими посилками.

в) усі види діяльності, пов'язані з продажем товарів та послуг тим, хто перепродає їх або користується в корпоративних цілях.

4. Незалежні оптові торговці – це...

а) діють від власного імені і за власний кошт, повністю переймаючи на себе право власності на матеріальні блага. Зазвичай це великі оптові формування дилерсько-дистриб'юторського типу з розгалуженою складською мережею і відпрацьованою асортиментно-збутовою стратегією.

б) діють від власного імені, але за кошт клієнта. Такі формування брокерського типу спеціалізуються на обслуговуванні потреб у закупівлі або збуті конкретних товарів, використовуючи з цією метою власні або орендовані ресурси.

в) найдрібніші за потенціалом і функціями формування, що діють від імені і за кошт клієнта (принципала). Типовими різновидами оптових агентів є консигнатори і комісіонери як у внутрішній, так і зовнішній торгівлі.

5. Оптові торговельні посередники – це...

а) найдрібніші за потенціалом і функціями формування, що діють від імені і за кошт клієнта (принципала). Типовими різновидами оптових агентів є консигнатори і комісіонери як у внутрішній, так і зовнішній торгівлі.

б) діють від власного імені, але за кошт клієнта. Такі формування брокерського типу спеціалізуються на обслуговуванні потреб у закупівлі або збуті конкретних товарів, використовуючи з цією метою власні або орендовані ресурси.

в) діють від власного імені і за власний кошт, повністю переймаючи на себе право власності на матеріальні блага.

6. Оптові торговельні агенти – це...

а) діють від власного імені і за власний кошт, повністю переймаючи на себе право власності на матеріальні блага.

б) діють від власного імені, але за кошт клієнта. Такі формування брокерського типу спеціалізуються на обслуговуванні потреб у закупівлі або збуті конкретних товарів, використовуючи з цією метою власні або орендовані ресурси.

в) найдрібніші за потенціалом і функціями формування, що діють від імені і за кошт клієнта (принципала).

7. Комерційними функціями оптових торговців є:

а) вивчення кон'юнктури й окремих сегментів товарного ринку; планування, організація і проведення оптових закупівель товарів; організація товаропостачання і здійснення оптового продажу; оперативне управління товарними запасами; створення системи надання до - і після-реалізаційних послуг; рекламно-інформаційне забезпечення гуртової торгівлі.

б) організація товаропостачання і здійснення оптового продажу; організація і проведення оптових закупівель товарів.

в) рекламно-інформаційне забезпечення гуртової торгівлі.

8. Товарний склад – це...

а) Допоміжне підприємство в торгівлі, що обслуговує утворення концентрованих запасів товарів і відповідне перетворення товарних потоків, які йдуть зі сфери виробництва у сферу споживання, і

забезпечує безперервне постачання роздрібних торговельних організацій і підприємств.

б) великі за розмірами оптові склади з розширеним асортиментом товарів, які обслуговують своїх постійних клієнтів (членів) за зниженими дисконтними цінами або обумовлюють суму знижки загальною вартістю покупки.

в) здебільшого невеликі оптово-роздрібні підприємства, які функціонують на засадах складу-магазину, реалізуючи одночасно і дрібно-роздрібні партії, і одиничні товари.

9. Точка безбитковості (ТБ) – це...

а) мінімальний рівень рентабельності оптового підприємства.

б) обсяг оптового товарообігу, за якого валовий дохід оптовика вирівнюється за сумою з поточними витратами.

В. рівень змінних витрат підприємства.

10. Що впливає на розміщення оптових підприємств...

а) кількість населення та стан роздрібно-торговельної мережі.

б) рівень розвитку транспортних шляхів сполучення в регіоні.

в) функціональний рівень оптового формування і зона його діяльності, типорозмір; номенклатура товарних груп основної спеціалізації, стан роздрібно-торговельної мережі та обсяги її діяльності в зоні обслуговування, рівень розвитку транспортних шляхів сполучення в регіоні.

Завдання №11

Тема. Організація оптових закупівель і продажу товарів та їх документальне оформлення

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Що розуміють під господарськими зв'язками суб'єктів ринку?
2. Які фактори впливають на формування господарських зв'язків?

3. Що таке оптові закупівлі товарів?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Система господарських зв'язків – це...

- а) комплекс комерційних і технологічних операцій, спрямованих на доведення товарів до роздрібної торговельної мережі в кількості та асортименті, що відповідають попиту населення.
- б) впорядкована сукупність господарських зв'язків суб'єктів ринку, притаманна певному рівневі розвитку виробничих і ринкових відносин, що склались у суспільстві на певному етапі його розвитку.
- в) тип розміщення торговельних підприємств і одиниць, що передбачає поєднання в одному будинку або в комплексі споруд різних за видами, типами, основною спеціалізацією, формами власності суб'єктів роздрібного торговельного середовища.

2. Оптові закупівлі – це...

- а) придбання товарів великими партіями з метою їх дальшого перепродажу.
- б) сукупність засобів і методів продажу товарів, за допомогою яких здійснюється торговельне обслуговування населення.
- в) продавці пропонують різні цінові умови для різноманітних покупців у межах однієї й тієї ж торговельної групи.

3. Організація оптових закупівель – це...

- а) складний комплекс взаємозв'язаних операцій комерційного і технологічного характеру, які здійснюються над товарами на складах оптових та/або роздрібних торговельних підприємств.
- б) головний момент, який фактично скріплює відносини між продавцем і покупцем, які до цього моменту залишалися усними, номінальними.
- в) комплекс взаємозв'язаних управлінських і комерційних рішень та

торгових операцій, виконанням яких забезпечується виявлення і вивчення попиту споживачів відповідно до потреб суспільства, надання й узгодження з постачальниками замовлень на виробництво і постачання товарів, укладання договорів постачання з метою визначення порядку і механізму виконання замовлень та контроль за надходженням товарів і додержанням сторонами умов договору.

4. Маркетинг – це...

а) вид діяльності, спрямований на просування товарів і торгових марок на регіональному ринку, використовуваний великими підприємствами роздрібною торгівлі (супермаркетами, гіпермаркетами).

б) діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів.

в) заходи, що застосовують фірми (крім зниження цін) для збільшення обсягів продажу товарів (диференціація продукту, реклама, стимулювання збуту).

5. Оптові підприємства можуть закуповувати товари із різних джерел, якими є:

а) промислові і сільськогосподарські підприємства, місцева промисловість, індивідуальні виробництва; оптово-посередницькі структури.

б) оптові бази; іноземні фірми і компанії.

в) усі відповіді вірні.

г) немає жодної правильної відповіді.

6. Оптовий ярмарок – це...

а) торговельні підприємства, що спеціалізуються на здійсненні оптових закупівель великих партій товарів, проведенні складських торговельно-технологічних операцій і подальшій реалізації (збуті) цих товарів у кількостях, адаптованих відповідно до замовлень їх оптових покупців.

б) форма організації оптового торгу, основним призначенням якого є

забезпечення безпосередніх комерційних переговорів між постачальниками і оптовими покупцями з метою остаточного узгодження й підписання текстів договорів поставки в асортименті, узгодженому на основі конкретних зразків, каталогів, проспектів тощо.

в) придбання товарів великими партіями з метою їх подальшого перепродажу.

7. Товарна біржа – це...

а) ринкова установа некомерційного типу, що функціонує як елемент інфраструктури оптового ринку для обслуговування його потреб у забезпеченні обороту великими партіями товарів (сировини) способом регулярного проведення особливим чином організованого торгу.

б) особливий вид організаційно оформленого і регулярно функціонуючого ринку, де здійснюється торгівля 40–45 видами біржових товарів або цінними паперами.

в) самостійна юридична особа або структурний підрозділ певного господарського суб'єкта, що виконує комерційно-посередницькі функції на тій біржі, на якій вона зареєстрована і придбала право "брокерського місця".

8. Основними функціями товарних бірж є:

а) концентрація попиту і пропозиції в єдиному широковідомому і загальнодоступному місці; поєднання великої кількості продавців і покупців у просторі і часі; установлення максимально об'єктивних цін на товари під впливом попиту і пропозиції;

б) мінімізація комерційного ризику для суб'єктів торгівлі при здійсненні угод; здійснення стандартизації якісних параметрів товарів та змісту контрактів; вирішення суперечок, пов'язаних із внутрішньо-біржовими контрактами й обладнаннями;

в) усі відповіді вірні.

г) немає жодної вірної відповіді.

9. Брокерська контора – це...

- а) особливий вид організаційно оформленого і регулярно функціонуючого ринку, де здійснюється торгівля 40–45 видами біржових товарів або цінними паперами.
- б) майновий комплекс, технологічно оснащений для забезпечення комерційних, торговельно-оперативних та торгово-технологічних процесів.
- в) самостійна юридична особа або структурний підрозділ певного господарського суб'єкта, що виконує комерційно-посередницькі функції на тій біржі, на якій вона зареєстрована і придбала право "брокерського місця".

10. Договір – це...

- а) правовий акт, що забезпечує правовий захист інтересів сторін, а значить, потребує творчого поєднання використання законодавчої бази і принципу: дозволено все, що не заборонено законом.
- б) документ, який не має юридичної сили.
- в) угоди з купівлі-продажу права на майбутню купівлю-продаж за встановленою ціною товарів або контрактів на поставку товарів.

Завдання №12

Тема. Складська мережа

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Назвіть елементи складського господарства.
2. Назвіть основні завдання роботи з приймання товарів на складах торговельних підприємств.
3. Перерахуйте основні завдання управління торгово-технологічними процесами на складі. Які засоби управління Ви знаєте?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Назвіть якісні ознаки, що визначають тип підсортувально-розподільного загальнотоварного складу?

- а) асортиментний профіль і функціональні особливості технологічного процесу;
- б) асортиментний профіль і конструктивні особливості будівлі;
- в) асортиментний профіль, розмір складської площі та місткість складу в умовних піддонах;
- г) обсяг складського товарообороту та виконувані функції.

2. Назвіть якісні ознаки що визначають тип складу для зберігання плодоовочевої продукції?

- а) обсяг складського товарообороту і функціональні особливості технологічного процесу;
- б) асортиментний профіль і місткість у тонах умовного вантажу;
- в) асортиментний профіль і розмір складської площі;
- г) асортиментний профіль і складський об'єм (м).

3. За якою ознакою склади поділяються на загальнотоварні та спеціальні?

- а) асортиментний профіль;
- б) розмір складської площі;
- в) технічне улаштування та відповідний режим зберігання товарів;
- г) виконувані функції.

4. Який мінімальний розмір складу дозволяє раціонально організувати технологічний процес?

- а) 500 м²;
- б) 1250 м²;
- в) 2500 м²;
- г) 5000 м².

5. Назвіть мінімальну складську площу одноповерхового

автоматизованого продовольчого складу з висотною зоною зберігання?

- а) 500 м²;
- б) 1 250 м²;
- в) 2 500 м²;
- г) понад 2 500 м².

6. Вкажіть рівень механізації навантажувально-розвантажувальних, транспортних і складських робіт, який рекомендовано передбачати при проектуванні великих холодильників?

- а) не менше 30%;
- б) не менше 60%;
- в) не менше 80%;
- г) не менше 90%.

7. Найбільш ефективний вид загальнотоварного складу товарного?

- а) одноповерховий з висотою (до виступаючих конструкцій) 16 м;
- б) одноповерховий з висотою (до виступаючих конструкцій) 6 м;
- в) багатоповерховий з висотою (до виступаючих конструкцій кожного поверху) 4,8 м;
- г) багатоповерховий з висотою (до виступаючих конструкцій кожного поверху) 6 м.

8. Назвіть групи приміщень, що мають бути на загальнотоварному складі?

- а) основні (операційні) виробничого призначення та допоміжні;
- б) основні (операційні) виробничого призначення та підсобні;
- в) основні (операційні) виробничого призначення, підсобного призначення та допоміжні приміщення;
- г) основні (операційні) виробничого призначення, експедиційні, допоміжні приміщення.

9. Приміщення, де здійснюється приймання товарів за якістю, належать

до групи:

- а) основного (операційного) виробничого призначення;
- б) підсобного призначення;
- в) допоміжні;
- г) експедиційні.

10. Який найбільш ефективний спосіб зберігання товарів на складі непродовольчих товарів?

- а) штабельний з розміщенням товарів в ящиківих піддонах;
- б) штабельний з розміщенням товарів у стоячих піддонах;
- в) штабельний з розміщенням товарів на плоских піддонах;
- г) стелажний.

Завдання №13

Тема. Організація технологічних процесів і праці на складах

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Що включає схема технологічного процесу переробки товарів на складах?
2. Назвіть повний перелік комплексу операцій з відбору та відпуску товарів зі складу оптового торговельного підприємства.
3. Якими методами може здійснюватись відбір товарів з місць зберігання?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Комплексно-механізований технологічний процес, який здійснюється на складі – це:

- а) процес, при якому застосування машин і пристроїв забезпечує повну заміну ручної праці на складі;
- б) процес, при якому застосування машин і пристроїв забезпечує повну заміну ручної праці на основних навантажувально-розвантажувальних і транспортних операціях, а допоміжні виконують вручну;

- в) процес, при якому ручна праця на основних і допоміжних операціях механізована (ручне управління);
- г) немає правильної відповіді.

2. Дайте визначення поняттю «вантажна площа» товарного складу:

- а) площа складських приміщень, де здійснюється навантажувально-розвантажувальні роботи;
- б) площа рампи, де розвантажуються автомобілі, що доставили товар на склад;
- в) площа складських приміщень, що зайнята обладнанням, на якому зберігається товар;
- г) усі відповіді правильні.

3. Хто є власником товарів, які зберігаються на консигнаційному складі?

- а) консигнант;
- б) консигнатор;
- в) це визначають у договорі консигнації самі партнери;
- г) немає правильної відповіді.

4. Власником митного ліцензійного складу має право бути:

- а) юридична особа, яка є учасником зовнішньоекономічної діяльності;
- б) фізична особа, яка є учасником зовнішньоекономічної діяльності;
- в) будь-який іноземний суб'єкт господарської діяльності при умові виконання ним законодавства України і Положення про порядок відкриття і діяльності митного ліцензійного складу.
- г) усі відповіді правильні.

5. Тривалість терміну, на який видається ліцензія на відкриття митного ліцензійного складу?

- а) на рік;
- б) термін не визначено;
- в) на безстроковий термін, але кожний рік слід проходити

перереєстрацію;

г) на два роки.

6. Які документи необхідні для отримання дозволу на відкриття та експлуатацію митного ліцензійного складу?

а) заяву на отримання ліцензії;

б) копію уставу, установчого договору, свідоцтва про реєстрацію;

в) економічне обґрунтування доцільності відкриття митного ліцензійного складу.

г) усі відповіді правильні.

7. Для чого розміщують товари на митному ліцензійному складі?

а) накопичення товарів для забезпечення безмитних магазинів;

б) для митного оформлення товарів, що перетинають кордон країни.

в) для формування партії відправки товарів (збірного грузу) на експорт.

8. До якої групи складських приміщень відносяться приміщення для упакування та фасування товарів:

а) основного виробничого призначення;

б) допоміжні;

в) підсобно-технічні;

г) адміністративно-побутові.

9. За якою основною ознакою склади поділяються на загальнотоварні та спеціальні?

а) асортиментним профілем;

б) розміром складської площі;

в) технічним влаштуванням та відповідним режимом зберігання товарів;

г) виконуваним функціям.

10. Який мінімальний розмір складської площі загальнотоварного складу дозволяє раціонально організувати технологічний процес?

а) 500 м²;

б) 1250 м²;

в) 2500 м²;

г) 5000 м².

Завдання №14

Тема. Організація технологічних процесів і праці на складах

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Що включає схема технологічного процесу переробки товарів на складах?

2. Назвіть повний перелік комплексу операцій з відбору та відпуску товарів зі складу оптового торговельного підприємства.

3. Якими методами може здійснюватись відбір товарів з місць зберігання?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Товаропостачання роздрібної торговельної мережі — це?

а) необхідна передумова доведення товарів від виробництва до споживання, задоволення попиту населення та реалізації товарів.

б) комплекс комерційних і технологічних операцій, спрямованих на доведення товарів до роздрібної торговельної мережі в кількості та асортименті, що відповідають попиту населення.

в) завезення товарів, що здійснюватися відповідно до попиту населення і встановленого для магазину асортиментного переліку.

2. Які основні заходи виділяються у товаропостачанні роздрібної торговельної мережі?

а) визначення потреби в товарах; вибір джерел товаропостачання і постачальників товарів; встановлення раціональних схем постачання; укладення угод на постачання товарів (договорів поставки, купівлі-продажу товарів), тощо.

б) рівень управління процесом товаропостачання; кваліфікація

працівників, які визначають потребу в товарах; достовірність комерційної інформації, тощо.

в) чітко розроблена система товаропостачання повинна забезпечувати мінімальні витрати по завезенню і зберіганню товарів.

3. Що передбачає транзитна форма товаропостачання?

а) виконання транспортно-і експедиційних операцій силами і засобами роздрібних торговельних підприємств, (тобто всі операції з завезення товарів від складів постачальників починаючи з пошуку транспорту, роздрібні підприємства виконують самостійно.

б) застосування методу товаропостачання, яке веде до відволікання працівників роздрібних торговельних підприємств від виконання основних функцій з обслуговування покупців (в магазинах з одним продавцем застосування цього методу викликає необхідність тимчасового закриття на час, необхідний для поїздки за товарами).

в) завезення товарів безпосередньо від їх виробників (промислових або сільськогосподарських підприємств) у роздрібну торговельну мережу, оминаючи склади роздрібних торговельних підприємств.

4. Для визначення потреби в товарах для торговельних підприємств можуть застосовуватися такі методи:

а) екстраполяція динамічних рядів продажу товарів; — використання коефіцієнта еластичності; нормативний метод та ін..

б) метод, що ґрунтується на використанні наявних даних про зміни попиту споживачів на ринку.

в) метод визначення мінімальної частоти доставки товарів.

5. Точка замовлення – це...

а) система з постійним рівнем запасів.

б) розмір запасу, за якого подається замовлення на завезення товару.

в) система з фіксованим розміром замовлення і система з постійним рівнем замовлення.

6. У практиці вітчизняної торгівлі, як правило, замовлення на постачання продовольчих та непродовольчих товарів подаються за:

- а) на продовольчі товари – за 2 дні до їх завезення, на непродовольчі товари — за 1-3 дні.
- б) на продовольчі товари – за 3 дні до їх завезення, на непродовольчі товари — за 1-2 дні.
- в) на продовольчі товари – за 1 день до їх завезення, на непродовольчі товари — за 2-3 дні.

7. Важливою передумовою правильної організації товаропостачання є:

- а) розробка карти-схеми, на якій умовними знаками позначаються джерела надходження товарів, пункти їх завезення і всі транспортні шляхи, якими можуть завозитися товари.
- б) визначення раціональної частоти доставки й оптимальних розмірів партій завезення товарів, оформлення замовлення на постачання товарів, встановлення схем постачання.
- в) формування переліку товарів, що мають централізовано завозитися в роздрібну торговельну мережу, встановлення мінімальних норм їх відвантаження, розрахунок вантажообігу, оптимальних розмірів партій і частоти завезення товарів, потреби у транспортних засобах і багатооборотній інвентарній тарі, розроблення раціональних маршрутів доставки товарів.

8. Ефективність системи товаропостачання залежить від:

- а) прийнятих технологічних рішень.
- б) раціональної частоти доставки.
- в) формування переліку товарів.

9. Основними завданнями інформаційно-диспетчерських служб є:

- а) підвищення відповідальності працівників магазинів, оптових баз, підприємств за організацію товаропостачання торговельної мережі; визначення переліку осіб, відповідальних за централізоване завезення і

встановлення системи матеріальної відповідальності сторін за дотримання умов, визначення порядку документообігу і проведення взаєморозрахунків сторін, проведення інструктажу всіх учасників процесу товаропостачання

б) оперативний контроль за забезпеченістю магазинів товарами, особливо повсякденного попиту і достатнього асортименту; організація ритмічного завезення товарів згідно з договорами, замовленнями і графіками.

в) формування переліку товарів, що мають централізовано завозитися в роздрібну торговельну мережу, встановлення мінімальних норм їх відвантаження, розрахунок вантажообігу, оптимальних розмірів партій і частоти завезення товарів, потреби у транспортних засобах і багатооборотній інвентарній тарі, розроблення раціональних маршрутів доставки товарів.

10. ІДС дозволяють полішити :

а) оперативний контроль за забезпеченістю магазинів товарами, особливо повсякденного попиту і достатнього асортименту.

б) підвищити відповідальність працівників магазинів, оптових баз, підприємств за організацію товаропостачання торговельної мережі.

в) організацію торгівлі, більш раціонально використовувати наявні товарні ресурси, вживати заходів для завезення товарів, яких бракує, ефективніше використовувати робочий час працівників торгівлі.

Завдання №15

Тема. Організація перевезень торговельних вантажів і транспортно-експедиторського обслуговування

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Які види транспорту можуть застосовуватися для перевезень торговельних вантажів?

2. Які види робіт включає перелік операцій, що належать до транспортно-експедиційного процесу?

3. Які фактори потрібно враховувати при виборі виду транспорту?



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Морським транспортом перевозять...

- а) для здійснення термінових перевезень вантажів, особливо у важкодоступні райони.
- б) на різних етапах транспортування і, як правило, на короткі відстані.
- в) переважно для перевезень різноманітних вантажів-об'єктів міжнародних економічних операцій з експорту-імпорту товарів, а також для міжнародних масових перевезень насипних і наливних вантажів.

2. Пакет – це...

- а) укрупнена одиниця вантажу, пристосована для машинного переміщення, транспортування, складування.
- б) засіб або комплекс засобів, які забезпечують захист товарів від пошкоджень та втрат, а довкілля – від забруднень, і полегшують процес обігу товарів.
- в) промисловий виріб, призначений для упакування, зберігання, транспортування і реалізації товарів у сфері обігу, який запобігає їх пошкодженням та псуванню лід час перевезення, виконання навантажувально-розвантажувальних робіт, складування та зберігання.

3. Тара – це...

- а) засіб або комплекс засобів, які забезпечують захист товарів від пошкоджень та втрат, а довкілля – від забруднень, і полегшують процес обігу товарів.
- б) промисловий виріб, призначений для упакування, зберігання, транспортування і реалізації товарів у сфері обігу, який запобігає їх

пошкодженням та псуванню лід час перевезення, виконання навантажувально-розвантажувальних робіт, складування та зберігання.

в) укрупнена одиниця вантажу, пристосована для машинного переміщення, транспортування, складування.

4. Упаковка – це...

а) промисловий виріб, призначений для упакування, зберігання, транспортування і реалізації товарів у сфері обігу, який запобігає їх пошкодженням та псуванню лід час перевезення, виконання навантажувально-розвантажувальних робіт, складування та зберігання.

б) укрупнена одиниця вантажу, пристосована для машинного переміщення, транспортування, складування.

в) засіб або комплекс засобів, які забезпечують захист товарів від пошкоджень та втрат, а докільця — від забруднень, і полегшують процес обігу товарів.

5. Засіки – це...

а) пристрій для зберігання предметів і штучних матеріалів, що складається з полиць (настилів), закріплених у кілька ярусів на стійках каркасів.

б) відведені на складах місця, відгороджені вертикальними перегородками (з дерева або залізобетону), в які засипають навалочні і насипні вантажі.

в) споруди (стаціонарні чи пересувні) для безтарного зберігання навальних і насипних товарів, що розвантажуються через їх нижню частину, обладнану затворами і живильниками.

6. Стелаж – це ...

а) пристрій для зберігання предметів і штучних матеріалів, що складається з полиць (настилів), закріплених у кілька ярусів на стійках каркасів.

б) відведені на складах місця, відгороджені вертикальними

перегородками (з дерева або залізобетону), в які засипають навалочні і насипні вантажі.

в) споруди (стаціонарні чи пересувні) для безтарного зберігання навальних і насипних товарів, що розвантажуються через їх нижню частину, обладнану затворами і живильниками.

7. Підйомно-транспортне обладнання поділяють за такими основними ознаками:

а) типом приводу, родом перероблюваного вантажу; ступенем механізації праці; періодичністю дії.

б) комплексною механізацією й автоматизацією, засобами малої механізації, а також для перевантаження тарно-штучних вантажів.

в) функціональним призначенням; ступенем механізації праці; періодичністю дії; родом перероблюваного вантажу; типом приводу.

8. За функціональним призначенням обладнання поділяють на такі групи:

а) вантажопідйомні машини, транспортувальні машини, вантажно-розвантажувальні, штабелювальні машини.

б) машини безперервної дії, машини циклічної дії, засоби малої механізації.

в) вантажопідйомні машини, транспортувальні машини, машини циклічної дії.

9. Вантажопідйомні машини, якими постійно користуються, мають періодично оглядатися:

а) не рідше ніж два рази на рік.

б) не рідше ніж один раз на рік.

в) два рази за пів року.

10. Основними операторами, які здійснюють транспортно-експедиційне обслуговування, є ...

а) підприємства залізничного транспорту.

б) підприємства авіаційного транспорту.

в) підприємства автомобільного транспорту.

Завдання №16

Тема. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі

Дайте відповідь на наступні запитання:

1. Які основні вимоги пред'являються до тари?
2. Назвіть основні функції споживання транспортної тари, тари – обладнання.
3. Особливості здійснення тарних операцій в торгівлі.



Тестові завдання

Оберіть одну правильну відповідь із запропонованих.

1. Яка мета стандартизації упаковки?

- а) оптимізації товарообігу;
- б) мінімізації витрат на виробництво;
- в) оптимізації кількості її типів і розмірів;
- г) покращення її якісних властивостей.

2. Надійність упаковки характеризує:

- а) здатність зберігати механічні ознаки і герметичність на протязі довгого часу;
- б) здатність не змінювати споживчі властивості упакованих товарів;
- в) нездатність переходу шкودливих речовин до товару, при безпосередньому торканні з упаковкою;
- г) здатність при використанні і утилізації не наносити суттєвих пошкоджень навколишньому середовищу.

3. Вид тари – це:

- а) визначення тари за формою та конструкцією;
- б) класифікаційна одиниця, яка визначає тару;
- в) визначення тари за конструкцією;

г) класифікаційна одиниця, яка визначає тару за формою і матеріалом виготовлення.

4. Залежно від виду тара поділяється на такі групи:

- а) транспортна та споживча;
- б) транспортна та тара-обладнання;
- в) тара-обладнання та контейнери;
- г) споживча та тара-обладнання.

5. Яку функцію відіграє рисунок на упаковці?

- а) емоційну;
- б) інформаційну;
- в) мотиваційну;
- г) усі відповіді правильні.

6. Маркування тари існує для:

- а) ідентифікації товару;
- б) додаткової інформації про товарі;
- в) привабливості уваги до товару;
- г) реєстрації товару.

7. За кратністю використання транспортна тара буває:

- а) спеціальна, широкого вжитку;
- б) інвентарна, зворотна;
- в) спеціальна, одноразова;
- г) одноразова, багатообігова.

8. Для чого потрібна уніфікація тари?

- а) забезпечення сучасного рівня упакування;
- б) збільшення кількості її видів;
- в) скорочення кількості її видів;
- г) спрощення обліку на торговельних підприємствах.

9. Для чого призначена спеціальна тара?

- а) продажу елітної продукції;

- б) транспортування продукції до споживача;
- в) зберігання і накопичення сировини;
- г) консервування харчових продуктів.

10. Тара – це:

- а) промисловий виріб для розміщення продукції;
- б) виріб для перевезення продукції;
- в) промисловий виріб для зберігання різних товарів;
- г) усі відповіді правильні.

Навчальне видання

Укладачі:

ОДАРЧЕНКО Дмитро Миколайович
СПОДАР Катерина Вікторівна
СОКОЛОВА Євгенія Борисівна

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ТА ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

**для студентів, що навчаються за напрямом
6.030510 “Товарознавство і торговельне підприємництво”**

Підписано до друку 07.09.2015 р. Формат 60x84 1/16. Папір офс.
Ум. друк. арк. 3,3 Тираж 15 прим. Поз. 119/105.

Видавець та виготівник
Харківський державний університет харчування та торгівлі
вул. Клочківська, 333, Харків, 61051
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК №4417 від 10.10.2012 р.