

**ЛУЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ КОЛЕДЖ  
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ**

**Завдання**

**для самостійного опрацювання курсу  
з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів»**

**Викладач Хлопук О.С.**

**Розглянуто і схвалено  
на засіданні циклової комісії  
організації обслуговування та  
товарознавчих дисциплін  
Протокол № 1 від 31.08.15р.  
Голова циклової комісії  
\_\_\_\_\_ Л.П.Потапюк**

**Луцьк 2016**

## Пояснювальна записка

Завдання дають можливість визначити та оцінити рівень знань і умінь студентів з дисципліни: «Організація та технологія торговельних процесів».

Завдання мають три рівні складності.

Тести середнього рівня орієнтовані на відтворення знань і вмінь з предметів.

Питання достатнього рівня потребують вміння застосовувати засвоєні знання та вміння для вирішення професійних завдань.

Виробничі ситуації високого рівня вимагають вирішення питань ситуаційного характеру.

Щоб уникнути помилок у процесі вибору правильної відповіді, необхідно:

- уважно прочитати завдання;
- ознайомитися з усіма варіантами відповідей до завдання;
- відслідковувати зв'язок між питанням і наведеними варіантами відповідей;
- вибрати правильну відповідь і відповідно позначити правильну відповідь;
- дати відповідь на питання, закінчити початок речення;
- вирішити виробничі ситуації.

Правильна відповідь на тести середнього рівня складності оцінюється 1 балом, питання достатнього рівня – 10 балів, виробничі ситуації високого рівня – 15 балів. ( неповна відповідь: 75% - 8, 50% – 5 балів, 25% - 3 бали ) Відповідно за тести середнього рівня можна отримати 10 балів, за питання достатнього рівня – 30 балів, за виробничі ситуації високого рівня – 30 балів.

Максимальна кількість балів – 100.

Оцінювання рівня знань учнів відбувається згідно з отриманими балами за такою таблицею:

Відношення кількості набраних балів до максимально можливої, %	Кількість балів	Оцінка
100-89	100-89	5
88-77	88-77	4
76-59	76-59	3
до 58	до 58	2

## Завдання №1

### Тема 1. Роздрібна торговельна мережа

I рівень

#### 1. За якою ознакою роздрібні торговці об'єднуються в локальну, регіональну, національну роздрібну торговельну мережу?

1. За територіальною ознакою.
2. За своїм змістом.
3. За місцем розташування.
4. За видами і типами.

#### 2. Які є класичні приклади роздрібної торговельної організації?

1. Підприємства торгівлі, торговельно-сервісні системи.
2. Галузеві роздрібні торговельні об'єднання, госпрозрахункові роздрібні торговельні підприємства, роздрібні торговельні мережі.
3. Роздрібні торговельні об'єднання, торговельно-сервісні системи, магазини.
4. Усі відповіді правильні.

#### 3. Які основні вимоги висуваються до організації роздрібної торговельної мережі?

1. Максимальне наближення до покупців, дотримання раціональних типів і видів спеціалізації, забезпечення рентабельності роботи, оптимальна забезпеченість споживачів мережею.
2. Максимальне наближення мережі до покупців, групування роздрібних торговельних підприємств за асортиментом, доступність до споживачів.
3. Сталість місцезнаходження, характер капітальності споруд, забезпечення рентабельності роботи.
4. Усі відповіді правильні.

#### 4. Назвіть види роздрібної торговельної мережі.

1. Торговельні павільйони, торговельні палатки, магазини.
2. Роздрібні, оптові, дрібнороздрібні, дрібнооптові.
3. Стаціонарна, поштова, електронна, напівстаціонарна, пересувна.
4. Стаціонарна, роздрібна, дрібнороздрібна, віртуальна.

#### 5. За якими ознаками класифікуються види роздрібних торговців?

1. За ступенем сталості місцезнаходження, принципами організації роботи, характером капітальності споруди.
2. За принципами організації та забезпечення рентабельності роботи, оптимальністю забезпечення споживачів мережею роздрібних торговців.
3. За принципами розосередження, концентричності розташування, групування асортименту.
4. За принципами організації роботи, доступності до споживачів і групування асортименту.

#### 6. Як поділяють роздрібних торговців за основними принципами організації роботи?

1. На роздрібні, дрібнороздрібні, віртуальні.
2. На оптові та роздрібні.
3. На стаціонарні, пересувні та напівстаціонарні.
4. Усі відповіді правильні.

#### 7. Які види роздрібних торговельних підприємств називають стаціонарними?

1. Електронні комерційні центри, електронні віртуальні магазини.
2. Палатки, кіоски, павільйони.
3. Павільйони, магазини, торговельні комплекси, торговельні центри.
4. Автомати, палатки, торгові місця.

#### 8. Які види роздрібної торговельної мережі називають пересувними?

1. Палатки, кіоски, автомагазини.
2. Автомати, ятки, автомагазини.

3. Торгові місця, ятки, напівстаціонари!, віртуальні магазини
4. Автомагазини, розвозки, розноски, збірно-розбірні ятки.

**9. Що розуміють під поняттям "торгове місце"?**

1. Це напівстаціонарна збірно-розбірна конструкція, призначена для дрібнороздрібної торгівлі.
2. Це відособлене, спеціально обладнане місце поза магазином для здійснення роздрібного продажу товарів на ринках.
3. Це тимчасово обладнана ятка для роздрібного продажу товарів на ринках.
4. Це дрібний об'єкт дрібнороздрібної мережі напівстаці-онарного типу, без торговельного залу і підсобного приміщення.

**10. Які з нижчеперелічених типів магазинів належать до перспективних?**

1. Супермаркети, гіпермаркети, міні-магазини, універмаги.
2. Міні-маркети, супермаркети, продовольчих товарів, комісійні магазини.
3. Універсами, торговельні центри, гіпермаркети, радіотоварів.
4. Універсами, супермаркети, міні-маркети, товарів повсякденного попиту.

*Прівень складності*

1. Дайте визначення поняття «роздрібна торговельна мережа».
2. Назвіть сучасні типи магазинів.
3. Назвіть принципи розміщення магазинів?

*Шрівень складності*

**Ситуація 1.** Проаналізуйте стан роздрібної торговельної мережі селища міського типу у звітному та минулому роках. Зробіть висновки.

Тип магазину	Минулий рік		Звітний рік	
	Кількість магазинів, од.	Розмір торговельної площі магазину, м <sup>2</sup>	Кількість магазинів, од.	Розмір торговельної площі магазину, м <sup>2</sup>
"Продовольчі товари"	8	70	6	70
"Промислові товари"	5	100	4	100
"Господарчі товари"	2	75	2	75
"Коопмаркет"	2	400	2	400
"Все для дому"	-	-	1	300
"Книголюб"	2	70	2	70
"Ювелірні вироби"	-		1	100
Кількість населення, що обслуговується		9180		8870

**Розрахуйте такі показники:** середній розмір торговельної площі магазину, питома вага окремих типів магазину, рівень спеціалізації, забезпеченість населення торговельною площею із розрахунку на 1000 жителів.

**Ситуація 2.** Районне споживче товариство має 1 "Універмаг", 16 магазинів "Товари повсякденного попиту", 3 магазини "Хліб", 1 магазин "Українські ковбаси", 12 магазинів "Продукти" та 2 магазини "Овочі-фрукти".

Визначте спеціалізацію даних роздрібних торговельних підприємств.

## Завдання №2

### Тема 2. Улаштування торговельного підприємства

I рівень складності

#### 1. Які приміщення магазину є головними?

1. Підсобні.
2. Технічні.
3. Торговельні.
4. Адміністративно-побутові.

#### 2. Торговельні зали якої форми є найзручнішими?

1. Глибинної.
2. Універсальної.
3. Фронтальної.
4. Квадратної.

#### 3. Яка зона торговельного залу магазину займає основну площу?

1. Зона розташування і викладки товарів.
2. Зона розрахункового вузла.
3. Зона надання додаткових послуг.
4. Зона входу і виходу.

#### 4. Який вид планування торговельних залів магазинів передбачає утворення окремих ізольованих зон зі своїми вузлами розрахунку?

1. Острівне.
2. Виставкове.
3. Боксове.
4. Комбіноване.

#### 5. Які приміщення в магазині називають допоміжними?

1. Приміщення приймання і зберігання товарів.
2. Приміщення для розвантаження і приймання товарів.
3. Приміщення для підготовки товарів до продажу.

#### 6. Які фактори впливають на склад і розміри приміщень?

1. Асортимент товарів, система товаропостачання та методи продажу.
2. Методи продажу і форми обслуговування споживачів.
3. Дизайн та імідж магазину, асортимент товарів.
4. Товаропостачання та швидкість вантажно-розвантажувальних робіт.

#### 7. Що сприяє формуванню у покупців приємного іміджу магазину?

1. Капітальність споруди та її зовнішній вигляд.
2. Принципи організації роботи, форми і методи обслуговування покупців.
3. Удале архітектурне вирішення фасаду будівлі, раціональне внутрішнє планування, привабливий інтер'єр, загальна доброзичлива атмосфера магазину.
4. Удале архітектурне вирішення фасаду будівлі, оформлення віконних вітрин, розміщення і викладка товарів у торговельному залі, правильне розміщення рекламної інформації.

#### 8. Яке планування торговельного залу магазину самообслуговування найдоцільніше використовувати?

1. Лінійне.
2. Острівне.
3. Виставкове.
4. Комбіноване.

#### 9. Які відношення сторін торговельної зали прямокутної форми є найзручнішими?

1. Від 2:3 до 1:2.
2. Від 2 : 4 до 1 : 3.
3. Від 3 : 4 до 2 : 3.
4. Усі відповіді правильні

#### 10. Яке лінійне планування слід застосувати при ширині магазину понад 24м?

1. Поздовжнє.
2. Поперечне.
3. Комбіноване.
4. Правильної відповіді немає.

### Прівень складності

1. Яке значення коефіцієнта установчої площі?
2. Яке значення коефіцієнта демонстраційної площі?
3. Назвіть принципи улаштування роздрібно-торговельної мережі,

### Шрівень складності

#### Ситуація 1. Оцінка ефективності використання торговельної площі магазину

##### 1. Ознайомтеся з технічними показниками торговельного підприємства "Коопмаркет"

№ з/п	Показник	"Коопмаркет"
1	Загальна площа магазину, м <sup>2</sup>	230
2	Площа торговельного залу, м <sup>2</sup>	135
3	Кількість гірок пристінних односторонніх	34
4	Кількість острівних гірок	10
5	Кількість стелажів привітринних односторонніх	18
6	Холодильна кондитерська вітрина	3
7	Холодильний стелаж	2
8	Морозильна бонета	2
9	Кількість полиць у гірці пристінній	6
10	Кількість полиць в острівній гірці	4
11	Кількість полиць у привітринній гірці	3
12	Кількість полиць у холодильній вітрині	3
13	Відкрита виставкова поверхня полиць холодильного стелажу, м	1,7
14	Глибина нижньої полиці пристінної гірки, м	0,6
15	Наскрізна глибина нижньої полиці острівної гірки, м	1
16	Глибина нижньої полиці привітринної гірки, м	0,5
17	Довжина гірки, м	0,9
18	Глибина останніх верхніх полиць пристінного і привітринного стелажу, м	0,4
19	Наскрізна глибина острівної гірки, м	0,8
20	Глибина полиць холодильної вітрини, м	0,85
21	Довжина полиць холодильної вітрини, м	1,29
22	Довжина холодильного стелажу, м	1,24
23	Глибина холодильного стелажу, м	1,12
24	Довжина морозильної бонети, м	1,99
25	Глибина морозильної бонети, м	1,03
26	Площа, зайнята під іншими видами обладнання, м <sup>2</sup>	8,4

**Визначте:** установчу площу, коефіцієнт установчої площі, площу викладки товарів, коефіцієнт використання площі під викладку товарів, коефіцієнт ємності обладнання, питому вагу площі торговельного залу в загальній площі магазину.

#### Ситуація 2. Складання схеми технологічного планування магазину

На міліметровому папері накресліть схему технологічного планування магазину використовуючи дані Ситуації 1.

### Завдання №3

#### Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу на підприємстві

I рівень складності

##### **1. У чому полягає сутність торговельно-технологічного процесу в магазині?**

1. В участі у ньому покупців як об'єктів праці торговельного персоналу.
2. У комплексі взаємопов'язаних, послідовно виконуваних операцій, метою яких є доведення товарів належної якості до торговельного залу для реалізації їх покупцям у широкому асортименті з оптимальними затратами часу, праці та при високому рівні торговельного обслуговування.
3. У русі товарів із моменту надходження до реалізації споживачам.
4. У комплексі операцій, які забезпечують обробку товарів, починаючи з їх надходження в магазин, зберігання і закінчуючи повною підготовкою до продажу та відпуском покупцям.

##### **2. Яка основна операція торговельно-технологічного процесу в магазинах?**

1. Продаж товарів.
2. Розвантаження товарів.
3. Приймання і зберігання товарів.
4. Розпаковування товарів і підготовка до продажу.

##### **3. Як називається група технологічних операцій, до якої належать обробка товарів, їх фасування, переміщення в торговельний зал?**

1. Операції безпосереднього обслуговування покупців.
2. Підготовча робота з обслуговування покупців.
3. Операції, пов'язані із процесом зберігання і реалізації товарів.
4. Підготовча робота з обслуговування покупців.

##### **4. Хто повинен здійснювати приймання товарів у магазині?**

1. Завідувач магазину і вантажники.
2. Особи, на яких покладено матеріальну відповідальність за товари і тару, які є в магазині.
3. Продавці та касири.
4. Усі працівники магазину.

##### **5. Який кінцевий строк приймання швидкопсувних товарів за кількістю?**

1. 12 годин.
2. 24 години.
3. 36 годин.
4. 48 годин.

##### **7. Де проводиться остаточне приймання товарів за якістю?**

1. На складі постачальника.
2. У магазині.
3. На складі транспортної організації.
4. Усі відповіді правильні.

##### **9. У який строк необхідно прийняти товари в магазині за якістю при іногородній поставці?**

1. У день надходження товарів.
2. Не пізніше ніж через 10 днів із дня надходження товарів.
3. Не пізніше ніж через 15 днів із моменту надходження товарів.
4. Не пізніше ніж через 20 днів із моменту надходження товарів на склад товароодержувача.

##### **9. Яка важлива особливість процесів приймання товарів за якістю у магазині?**

1. Можливість виявлення неякісних товарів і повернення їх постачальнику.
2. Право підприємств роздрібною торгівлі, передбачене чинним законодавством України, документально оформляти і висувати відповідні претензії до виробників товарів у зв'язку з

виявленню виробничих вад товарів навіть за межами встановлених строків приймання за якістю.

3. Право підприємств роздрібної торгівлі документально оформляти і висувати претензії до виробників щодо неналежної якості товарів.

4. Усі відповіді правильні.

**10. Який документ слід оформити при встановленні розбіжностей за кількістю під час приймання товарів?**

1. Акт про приймання товарів за кількістю.

2. Зустрічну прибуткову накладну.

3. Договір про виявлені розбіжності в кількості товарів під час приймання.

4. Акт про встановлення розбіжностей за кількістю під час приймання товарів.

#### Прівень складності

1. Коли здійснюється приймання товарів по кількості?

2. Коли здійснюється приймання товарів по якості?

3. Який документи оформляються при прийманні товарів за кількістю та якістю?

#### Шрівень складності

**Ситуації 1.** Від Станції Житомирська 20 листопада 2015 р відправлено партію картоплі у вагоні №322190 за рахунком – фактурою №245 від 20.11.15. покупець і вантажоотримувач – Запорізький коопзаготпром. Вантажовідправник – Житомирський коопзаготпром. Вага партії 40 т у кількості 1130 кульків. Товар прибув на станцію 30 листопада 2015р, на склад покупця прибув 31 листопада і був складований у овочесховищі. Запорізьким коопзаготпромом був викликаний експерт за нарядом №53 від 31.11.2015.

У результаті огляду партії було встановлено: вага 38т, в об'єднаній пробі 1,5% і гнилих бульб – 3%.

Зробіть висновки щодо якості картоплі та документально оформіть результати перевірки приймання товарів. Складіть телефонограму про виклик представника постачальника і розписку про зберігання товару.

**Ситуація 2.** Ви працюєте завідувачем магазину "Взуття". У магазин надійшла партія взуття з місцевої взуттєвої фабрики. Під час приймання взуття за якістю виявилось, що воно має недопустимі дефекти. Як слід діяти у такій ситуації?



## Завдання №4

### Тема 4. Організація роздрібного продажу товарів та обслуговування населення

#### *І рівень складності*

#### **1. Що означає поняття "культура торгівлі"?**

1. Це сукупність матеріальних і духовних цінностей, вироблених спільно торговельними працівниками і споживачами в процесі повсякденної взаємодії включно із самим процесом розподілу спільно створених цінностей.
2. Це взаємодія матеріальних і духовних засад.
3. Це формування у споживача раціональних потреб, уявлень та поглядів на товари, рівень їх обслуговування, естетичні та моральні норми торговельних працівників і споживачів.

#### **2. Яке із нижченаведених визначень характеризує поняття "метод продажу товарів"?**

1. Сукупність форм продажу товарів, наявність широкого асортименту, високі професійні знання і навички торгового персоналу у використанні форм продажу.
2. Сукупність елементів продажу товарів та культури праці працівників прилавка.
3. Сукупність способів і прийомів, із допомогою яких забезпечується обслуговування покупців у процесі продажу товарів.
4. Сукупність засобів, способів і прийомів, із допомогою яких здійснюється обслуговування населення працівниками торгівлі.

#### **3. Які методи продажу товарів є найбільш поширеними у сучасних умовах?**

1. Продаж через прилавок, самообслуговування, продаж за зразками і попередніми замовленнями, продаж товарів з індивідуальним обслуговуванням.
2. Традиційний продаж товарів за готівку і за безготівковим розрахунком.
3. Продаж товарів через прилавок, з відкритою викладкою і за зразками.
4. Магазинний, позамагазинний, особливий, традиційний.

#### **4. У чому полягає сутність методу "продаж товарів через прилавок"?**

1. У тому, що в процесі вибору товару бере участь один продавець.
2. У тому, що в процесі вибору товарів обов'язково беруть участь покупець і продавець, який особисто виконує основні операції з відбору і показу товарів покупцеві, проведення розрахунків і вручення покупки.
3. У тому, що в процесі вибору товару бере участь продавець, який вручає товар, а покупець здійснює розрахунок із касиром.
4. Усі відповіді правильні.

#### **5. У чому полягає сутність методу самообслуговування?**

1. У тому, що покупці самостійно вибирають товар і розраховуються за покупку з продавцем-консультантом.
2. У тому, що покупці мають вільний доступ до всіх товарів, відкрито викладених у торговельному залі магазину на торговельному обладнанні, і повну можливість самостійно вибирати товари без допомоги продавця, а оплачувати покупку у вузлі розрахунку.
3. У тому, що покупці самостійно вибирають товари, замовляють покупку продавцю-консультанту, який доставляє її до вузла розрахунку.
4. У тому, що покупці мають вільний доступ до всіх товарів, відкрито викладених у торговельному залі магазину і з продавцем-консультантом здійснюють вибір необхідної покупки.

#### **6. У яких випадках доцільно застосовувати метод продажу товарів за зразками?**

1. При продажу швидкопсувних продовольчих товарів.
2. При продажу одягу.
3. При продажу технічно складних і великогабаритних товарів.

4. При продажу товарів частого попиту.

**7. Яка форма позамагазинного продажу товарів є найбільш розповсюдженою?**

1. Дрібнороздрібна торговельна мережа.
2. Магазины з невеликим торговельним залом.
3. Ярмарково-базарна торгівля.
4. Продаж товарів через комівоаяжерів.

**8. Як називається фізична особа, яка здає товар на комісію?**

1. Комісіонер.
2. Продавець.
3. Комітент.
4. Консигнант.

**9. У чому полягає сутність мерчандайзингу?**

1. У предметі мерчандайзингу.
2. В оптимізації підготовки товарів до продажу і їх реалізації покупцям.
3. У загальному процесі управління продажем товарів.
4. У використанні оптимальних способів реалізації товарів.

**10. Коли припиняється вхід до торговельної зали магазину**

1. За 10 хвилин до настання обідньої перерви.
2. За 15 хвилин до закінчення роботи магазину або настання обідньої перерви.
3. Із настанням обідньої перерви або закінченням роботи магазину згідно з графіком.
4. За 5 хвилин до настання обідньої перерви і за 10 хвилин до закінчення роботи магазину.

*Прівень складності*

1. Що регламентують Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами?
2. Реалізацію яких товарів дозволено через дрібнороздрібну торговельну мережу?
3. Які права має споживач у разі придбання товару неналежної якості?

*Шрівень складності*

**Ситуація 1.** До продавця супермаркету "Таврія" звернувся покупець із проханням продати четвертину хліба житнього. Якими повинні бути дії продавця у даній ситуації? Відповідь обґрунтуйте.

**Ситуація 2.** Покупець у магазині "Універмаг" купив постільну білизну. На наступний день він звернувся до продавця із проханням обміняти її на комплект іншого кольору. Касовий чек і фабричний ярлик були наявні. Продавець відмовив в обміні білизни. Чи правильні його дії в даній ситуації?

## Завдання 5

### Тема 6. Складська мережа

I рівень складності

#### 1. Що розуміють під поняттям "склад"?

1. Це торговельне підприємство, що обслуговує оптових покупців.
2. Це приміщення, призначене для зберігання товарів.
3. Це приміщення, призначене для обслуговування покупців.
4. Це сукупність приміщень, призначених для виконання технологічних операцій з реалізації товарів.

#### 2. Як поділяють склади за товарною спеціалізацією?

1. На спеціалізовані та неспеціалізовані.
2. На загальнотоварні та спеціальні.
3. На спеціальні та спеціалізовані.
4. На склади загального користування і спеціалізовані.

#### 3. Як поділяють склади за технічною ознакою?

1. На індивідуального і спільного користування.
2. На спеціалізовані та загальнотоварні.
3. На спеціальні та загальнотоварні.
4. На спеціальні та загального користування.

#### 4. Як поділяються склади за характером виконуваних операцій?

1. На склади розподільчі, сезонного та довгострокового зберігання, транзитно-перевалочні.
2. На склади сезонного зберігання продовольчих і непродовольчих товарів.
3. На склади сезонного і довгострокового зберігання товарів технічно-складного асортименту і будівельних матеріалів.
4. Усі відповіді правильні.

#### 5. На що слід звертати увагу при плануванні та улаштуванні складів?

1. На їх призначення, особливості асортименту й організацію і технологію складських операцій.
2. На їх призначення і місце розташування.
3. На особливості товарів, які планується зберігати на складі.
4. На організацію і технологію складських процесів, місце-розташування і підпорядкованість складів.

#### 6. Як називається площа будівлі, що використовується для приймання, зберігання і підготовки до реалізації товарів?

1. Підсобна.
2. Експедиція.
3. Складська.
4. Допоміжна.

#### 7. Де на складі відбувається комплектування товарів?

1. На місцях реалізації товарів.
2. У центрі складу.
3. Поряд з експедицією.
4. На місцях приймання товарів.

#### 8. До якої групи товарних складів слід віднести склад, де зберігаються продовольчі товари?

1. До спеціальних.
2. До загальнотоварних.
3. До універсальних.
4. До підсортувально-розподільчих.

#### 9. Що означає поняття "потужність складу"?

1. Це вантажооборот.
2. Це рівень механізації складських робіт.
3. Це площа та ємність складу.
4. Це обсяг реалізації товарів.

#### 10. Як називаються склади, що мають власну залізничну колію?

1. Пристанційні.
2. Прирельсові.
3. Розподільчі.
4. Глибинні.

### *Прівень складності*

1. Вкажіть завдання організації процесів приймання на складах?
2. Які вимоги ставляться до розміщення товарів на складі?
3. Вкажіть операції з відбирання та відпуску товарів зі складу?

### *Прівень складності*

**Ситуація 1.** На оптовій базі «Меблі» проводиться робота з підвищення ефективності використання площі складу. Визначити коефіцієнт використання площі складу, якщо площа для зберігання товару становить  $150 \text{ м}^2$ , а загальна площа -  $600 \text{ м}^2$ .

**Ситуація 2.** У регіоні «А» з чисельністю населення 1,5 млн осіб і теорією 30 тис.  $\text{м}^2$  налічується 10 складських будівель (що належать трьом оптовим підприємствам з торгівлі одягом), загальний складський об'єм який дорівнює 27 тис.  $\text{м}^2$ . Визначити забезпеченість складською мережею в регіоні в розрахунку на 10 тис. осіб.

## Завдання 6

### Тема 6. Технологія складських операцій

І рівень складності

#### 1. Що означає поняття "торгово-технологічний процес складу"?

1. Це комплекс взаємопов'язаних операцій, що послідовно виконуються над товарами протягом усього часу їх перебування на складі.
2. Це складний комплекс взаємопов'язаних операцій комерційного та технологічного характеру, які здійснюються над товарами на складах оптових або роздрібних підприємств.
3. Це робота складів підприємств торгівлі, що виконується над товарами протягом усього періоду перебування їх на складі.
4. Усі відповіді правильні.

#### 2. Які фактори впливають на зміст технологічного процесу складу?

1. Спеціалізація складу та розміщення роздрібно-торговельної мережі.
2. Величина складської площі, ємність складу, структура товарних запасів і строк зберігання.
3. Планування складу.
4. Обладнання і розміщення приміщень складу.

#### 3. Яка послідовність технологічного процесу складу?

1. Надходження товарів, їх розвантаження, приймання, транспортування до місця зберігання, зберігання та відпускання покупцям.
2. Розвантаження, зберігання, фасування, відпускання.
3. Транспортування, розвантаження, приймання і зберігання.
4. Розвантаження, приймання, комплектування і відпускання.

#### 4. У чому виявляється ритмічність складського процесу?

1. У застосуванні організаційних заходів, змінній роботі персоналу складу.
2. У повторюваності всього циклу та окремих операцій складу в однакові проміжки часу.
3. В одночасному виконанні окремих складських операцій на всіх стадіях технологічного процесу.
4. У підпорядкуванні всіх операцій повного циклу єдиному ритму їх виконання.

#### 5. На які операції технологічного процесу складу відводиться строго регламентований час?

1. На транспортування.
2. На розвантажування.
3. На приймання.
4. На зберігання.

#### 6. Яка операція технологічного процесу складу є обов'язковою?

1. Розвантажування товарів.
2. Зберігання товарів.
3. Приймання товарів за кількістю та якістю.
4. Транспортування товарів.

#### 7. До якого етапу складських технологічних операцій належить комплектування товарів?

1. До відпускання товарів зі складу.
2. До розміщення та зберігання товарів.
3. До розвантаження транспорту.
4. До приймання товарів за кількістю та якістю.

#### 8. На кого покладається приймання товарів за кількістю та якістю на складі торговельного підприємства?

1. На керівника торговельного підприємства.

2. На головного бухгалтера.
3. На матеріально відповідальну особу.
4. На завідувача складу (комірника).

**9. Де здійснюється приймання товарів на складах підприємств торгівлі?**

1. На рампі.
2. У зоні зберігання товарів.
3. В експедиційних приміщеннях.
4. На дільниці приймання товарів.

**10. Який спосіб відбору товару на складі є найпоширенішим?**

1. Автоматизований.
2. Ручний.
3. Механізований.
4. Комплексний.

*Прівень складності*

1. Як поділяють склади за товарною спеціалізацією?
2. На що слід звертати увагу при плануванні та улаштуванні складів?
3. Які чинники впливають на зміст технологічного процесу складу?

*Шрівень складності*

Ситуація 1. Документально оформіть приймання мила туалетного за таких умов: на станцію Південно-західного управління залізниці прибув контейнер із милом туалетним для ВАТ "Виробничо-торговельна фірма "Поділля". Вантаж прибув на станцію призначення у справному контейнері з непошкодженими пломбами. Вантаж було видано вантажоотримувачу наступного дня після прибуття. Під час розвантажування товару з контейнера було встановлено порушення упаковки, а в процесі приймання за кількістю товарних одиниць було виявлено недостачу товару. У той самий день було відправлено телеграму постачальнику з повідомленням про виявлену недостачу і проханням направити представника підприємства для участі у прийманні товару. Проте представник постачальника для участі в прийманні товару не з'явився. Керівництво ВАТ "Виробничо-торговельна фірма "Поділля" вирішило провести приймання товару за кількістю відповідно до вимог чинних нормативних актів без участі представника постачальника. Умови приймання і зміст супровідних документів наведено в таблиці 1 і 2.

Реквізити сторін:

Постачальник: ВАТ "Талант", м. Львів, вул. Молочна, 20, р/р 26000101117696 у Галицькому відділенні Укрсоцбанку України.

Виробник: ВАТ "Вінницький масложировий комбінат", м. Вінниця, вул. Некрасова, 20, р/р 26000800062408 у Вінницькому міському відділенні АКБ "Промінвестбанк".

Отримувач: ВАТ "Виробничо-торговельна фірма "Поділля", м. Хмельницький, вул. Березнева, 25, р/р № 26000700112572 у Хмельницькому відділенні АКБ "Приватбанк".

Вихідні дані оформлення Акта про встановлення розбіжностей за кількістю під час приймання непродовольчих товарів.

Умови приймання	Дані
Місце розвантаження контейнера	Склад вантажоотримувача
Дата прибуття вантажу	10.X
Дата відвантаження	5.X
Підстава для відвантаження	02517
Дата виписування рахунка-фактури	4.X
Залізнична накладна №	391426
Контейнер опломбований	Пломбами вантажовідправника
Відтиски пломб	6021-011

## Інформація в документах постачальника щодо товарів

№ з/п	Назва товару	Артикул	Відпускна ціна, грн.	Кількість кусків	
				за документами надійшло	фактично надійшло
1	Мило "Дитяче"	028	2,75	3500	3400
2	Мило "Диво"	004	2,00	2000	2500
3	Мило "Гліцеринове"	327	2,65	800	1300
4	Мило "Моя сім'я"	049	2,20	1600	1000
5	Мило "Шик"	229	2,35	1700	1200
6	Мило "Люкс-лавандовий"	038	1,75	1400	1200

## Завдання №7

### Тема 7. Організація і технологія тарних операцій

І рівень складності

#### 1. Що означає поняття "упаковка"?

1. Це засіб, або комплекс засобів, які забезпечують захист товарів від пошкоджень і втрат.
2. Це промисловий виріб, призначений для упакування, зберігання і транспортування товарів.
3. Це промисловий виріб, який запобігає пошкодженню і псуванню товарів.
4. Це засіб, призначений для упакування товарів.

#### 2. Як поділяється тара за призначенням?

1. На універсальну та спеціалізовану.
2. На транспортну і тару-обладнання.
3. На багаторазового і разового використання.
4. На універсальну та багатооборотну.

#### 3. За якою ознакою тару поділяють на споживчу, транспортну і тару-обладнання?

1. За призначенням.
2. За кратністю використання.
3. За конструкційними особливостями.
4. За функціями у процесі товарного обігу.

#### 4. Вартість якої тари включається в ціну товару?

1. Транспортної.
2. Споживчої.
3. Тари-обладнання.
4. Скляної.

#### 5. Що передбачають санітарно-гігієнічні вимоги до тари?

1. Конструкцію та матеріал тари.
2. Компактність і зручність.
3. Простоту та надійність санітарної обробки.
4. Виготовлення з уніфікованих матеріалів і зручність санітарної обробки.

#### 6. Що визначають естетичні вимоги до тари?

1. Необхідність художнього оформлення.
2. Відповідність властивостям і художнього оформлення товару.
3. Необхідність виразного художнього оформлення і сприяння відображенню властивостей товару.
4. Забезпеченість захисту товарів від пошкоджень.

#### 7. Які документи передбачають конкретні технічні вимоги до тари?

1. Інструкції з експлуатації та використання тари.
2. Товарно-транспортні документи.
3. Стандарти.
4. Санітарно-гігієнічні документи.

#### 8. У які строки слід повернути картонну тару?

1. У 10-тиденний строк із дня одержання.
2. У 20-тиденний строк із дня одержання.
3. У 30-тиденний строк із дня одержання.
4. Протягом 30-ти днів.

#### 9. Як оплачується дерев'яна і картонна тара при поверненні?

1. За регульованими цінами.
2. За вільними цінами.
3. За домовленістю сторін, але не менше ніж 80 - 95 % від вільної ціни.



4. За регульованими цінами, не менше ніж 80 % від вільної ціни.

**10. Як називається дерев'яна тара, призначена для пакування великогабаритних товарів?**

- |               |             |
|---------------|-------------|
| 1. Ящик.      | 3. Клітка.  |
| 2. Контейнер. | 4. Барабан. |

*Прівень складності*

1. Що означає поняття «упаковка»?
2. Які види тари називають «тара – обладнання»?
3. Яка тара є найбільш розповсюдженою у використанні в сучасних умовах?

*III рівень складності*

**Ситуація 1.** Тароремонтне підприємство 15 травня поточного року повідомило торговельне підприємство про стягнення з нього штрафу за прострочку повернення 250 бочок. Договірна ціна однієї бочки - 58 грн. Бочки без пошкодження було відвантажено 28 травня.

Укажіть економічні наслідки даної ситуації і розробіть шляхи зниження комерційного ризику підприємства.

Яку передбачено відповідальність за несвоєчасне повернення тари і в якому документі?

**Ситуація 2.** Визначте економічний результат від повернення 120 картонних ящиків, які магазин отримав разом із макаронними виробами 7 квітня поточного року, а повернув 18 травня на тароремонтне підприємство у такому вигляді: 50 ящиків мали по три наскрізних пошкодження на боковій стінці розміром завдовжки 3-4 мм; всі інші ящики мали забруднення залишками продукції до 15 см. Договірна ціна одного ящика -10 грн 50 коп.

## Завдання №8

### Тема 8. Організація перевезення вантажів

I рівень складності

**1. Яким видом транспорту найшвидше доставляють вантажі?**

1. Річковим.
2. Морським.
3. Авіаційним.
4. Автомобільним.

**2. Які види транспорту характеризуються невисокою собівартістю перевезень?**

1. Морський та річковий.
2. Авіаційний та автомобільний.
3. Залізничний і гужовий.
4. Трубопровідний і гужовий.

**3. Який вид транспорту найдорожчий?**

1. Морський.
2. Залізничний.
3. Авіаційний.
4. Автомобільний.

**4. Хто складає плани перевезень вантажів?**

1. Вантажовідправник.
2. Перевізник.
3. Вантажоодержувач.
4. Підприємство транспорту.

**5. Як поділяються вантажні перевезення залежно від відстані?**

1. На міжнародні та місцеві.
2. На приміські, міжміські, міські та міжнародні.
3. На міжрайонні, міжобласні та міжнародні.
4. На міжнародні та міжміські.

**6. Які є способи доставки товарів у магазини?**

1. Прямі та змішані.
2. Централізовані та децентралізовані.
3. Контейнерні та пакетні.
4. Централізовані та комбіновані.

**7. За наявності якого документа замовник надає перевізнику замовлення на перевезення вантажів?**

1. За наявності договору.
2. За наявності інструкції.
3. За наявності двостороннього наказу.
4. Усі відповіді правильні.

**8. У якому документі визначаються строки подачі замовлень на перевезення вантажів замовнику?**

1. У Законі України "Про вантажні перевезення",
2. У Постанові Кабінету Міністрів України.
3. У договорі.
4. У замовленні-погодженні з Перевізником.

**9. За наявності яких документів водій автомобіля може одержати вантаж для перевезення?**

1. За наявності довіреності та дозволу на перевезення вантажів.
2. За наявності доручення та посвідчення водія.
3. За наявності посвідчення водія і подорожного листа.
4. За наявності доручення Перевізника і товарно-транс-накладної.

**20. Які перевезення вантажів морським транспортом називаються експресними?**

1. Якщо судно заходить в усі порти.
2. Якщо судно не заходить у порти до пункту призначення.
3. Якщо судно частково заходить в порти.
4. Якщо судно з порту відправлення прямує в порт призначення, не заходячи в інші порти.

*Прівень складності*

1. У якому документі визначаються строки подачі замовлень на перевезення вантажів замовнику?
2. Який основний нормативний документ регламентує порядок перевезення вантажів автомобільним транспортом?
3. Який вид транспорту є найбільш ефективним при перевезенні вантажів на велику відстань?

*Прівень складності*

**Ситуація 1.** Визначити добову продуктивність автомобіля, якщо:

- Вантажопідйомність автомобіля -5т;
- Швидкість руху автомобіля – 30 км/год;
- Час перебування автомобіля на лінії – 9,5 год;
- Середня відстань поїздки з вантажем – 20 км;
- Коефіцієнт використання пробігу – 0,5;
- Час простою автомобіля під час завантаження та розвантаження за одну поїздку – 30 хв;
- Нульовий пробіг – 10 км.

Перевозиться вантаж першого класу (тобто коефіцієнт використання вантажопідйомності 0 1)

**Ситуація 2.** Ви голова правління споживчого товариства, що не має власного транспорту. У зоні діяльності є кілька автотранспортних підприємств, які пропонують свої послуги. На які фактори слід зважити, вибираючи автотранспортне підприємство? Відповідь необхідно обґрунтувати.

## Рекомендована література

1. Господарський кодекс України.
2. Закон України «Про споживчу кооперацію».
3. Закон України «Про рекламу» (Постанова Верховної Ради України №270 96-ВР від 3 липня 1996р.).
4. Закон України «Про захист прав споживачів» (Постанова Верховної Ради України №30, 1991р.).
5. Постанова Кабінету Міністрів України №108 «Про порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення» від 08.02.95р.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 квітня 1994 р. №215 «Порядок проведення контрольної перевірки правильності розрахунку із споживачами за надані послуги і реалізовані товари».
7. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України №369 від 08.07.96 «Правила роботи дрібно роздрібною торговельною мережі».
8. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України №157 від 12.03.96 «Правила торгівлі на ринках».
9. Ветеринарно-санітарні правила для ринків (наказ Головного державного інспектора).
10. Наказ міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України №37 від 13.03.95 «Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами».
11. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України №342 від 08.07.97 «Про внесення змін і доповнень до Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами, затверджених Наказом МЗЕЗ від 13.03.95 №37 (газ. «Діло» №62 за 1997 р.).
12. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України №196 від 08.04.96 «Про затвердження форми акта для перевірок підприємств торгівлі».
13. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України №503 від 03.08.96 «Правила роздрібною торгівлі тютюновими виробами».
14. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребіцький В.М. та ін. Організація торгівлі: Підручник; 2-ге вид., перероб. та доп./-Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
15. Апопій В.В., Міщук І.П., Рудницький С.І, Хом'як Ю.М. Теорія та практика торговельного обслуговування: Навчальний посібник//Центр навчальної літератури, 2005. – 496 с.
16. Виноградов С.Н., Бизюк В.И. Основы технологии торговых процессов. – Москва: Экономика, 1987.
17. Моргун А.Ф. и др. Технология торговых процессов. – Москва: Экономика, 1986.
18. Панкратов Ф.Г., Арустамов З.А. и др. Организация и технология торговых процессов. – Москва: Экономика, 1990.

19. Ребіцький В.М., Антонюк Я.М., Балабан П.Ю., Бичков М.Ф., Демкович М.О., Оберемок В.М. Технологія і обладнання підприємств торгівлі. – К.: Либідь, 1996.

***Електронні ресурси***/джерела доступу:

1. [http://pidruchniki.com/10020219/marketing/organizatsiya\\_torgovo-tehnologichnogo\\_protsestu\\_magazini](http://pidruchniki.com/10020219/marketing/organizatsiya_torgovo-tehnologichnogo_protsestu_magazini)
2. <http://rrlicey.com.ua/?p=1188>
3. [http://libfree.com/177342764-marketingorganizatsiya\\_torgivli\\_\\_apopiy\\_vv.html](http://libfree.com/177342764-marketingorganizatsiya_torgivli__apopiy_vv.html)
4. [http://naryaterky.blogspot.com/2013/01/blog-post\\_4080.html](http://naryaterky.blogspot.com/2013/01/blog-post_4080.html)
5. <http://www.twirpx.com/file/339551/>
6. <http://library.kr.ua/bookexhibit/torg.html>
7. <http://studopedia.org/7-3571.html>
8. <http://metodportal.net/node/9616>
9. <http://biblio.royalwebhosting.net/spisok-ispolzovannyih-istochnikov-31999.html>
10. <http://5ka.biz/data/82/13835.html>
11. <http://bukvar.su/marketing/page,2,135172-Organizaciya-torgovogo-obsluzhivaniya-pokupateley.html>