

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ПМ.04 Выполнение работ по рабочей профессии «Кассир торгового  
зала»

программы подготовки специалистов среднего звена

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских  
товаров

Форма обучения: очная

Владивосток 2022

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 835.

Разработана:

А.В.Павелко, преподаватель Колледжа сервиса и дизайна ВГУЭС

О.В.Мясникова, мастер производственного обучения Колледжа сервиса и дизайна ВГУЭС

Рассмотрена на заседании ЦМК специальности Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Протокол № 9 от «06.05» 2014 г.

Председатель ЦМК А.В.Павелко А.В. Павелко

Согласована:

Ведущий государственный судебный эксперт

ФБУ "Приморская лаборатория судебной экспертизы

Министерства юстиции РФ" г. Владивосток



Е.Н. Андрианова

## Содержание

1	Общие сведения	—
2	Результаты освоения профессионального модуля	—
3	Структура и содержание профессионального модуля	—
4	Условия реализации программы модуля	—
5	Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	—

## 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

ПМ.04 Выполнение работ по рабочей профессии «Кассир торгового зала»

### 1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) - является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров Рабочая программа составляется для очной формы обучения.

### 1.2 Требования к результатам освоения модуля:

#### Базовая часть

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

- иметь практический опыт: идентификации товаров по ассортиментной принадлежности; участия в инвентаризации; эксплуатации контрольно-кассовой техники; проверки платёжеспособности денежных знаков; в оформлении документов по кассовым операциям; обслуживания покупателей; проверки качества и количества продаваемых товаров.

- уметь: расшифровывать маркировку товара, диагностировать дефекты товаров по внешним признакам, оценивать качество тары и упаковки; подготавливать товарно-материальные ценности к инвентаризации осуществлять подготовку ККТ к работе и соблюдать правила техники безопасности; работать на ККТ различных видов; устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; распознавать платёжеспособность государственных денежных знаков; осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; оформлять документы по кассовым операциям.

- знать: правила маркировки товаров; требования к таре и упаковке; правила, порядок и сроки проведения инвентаризации. документы, регламентирующие применение ККТ; типовые правила эксплуатации и правила регистрации, классификацию устройства ККТ; правила методов расчётов через ККТ; признаки платёжеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств; отличительные признаки платёжных средств безналичного расчёта; правила и порядок оформления документов по кассовым операциям.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Выполнение работ по рабочей профессии «Кассир торгового зала», в том числе профессиональными (ПК), указанными в ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности
ПК 3.5	Оформлять учётно-отчётную документацию

Вариативная часть- не предусмотрено

В процессе освоения ПМ студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

### 1.3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	331
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	216
Курсовая работа/проект	*
Учебная практика	108
Производственная практика	72
Самостоятельная работа студента (всего) в том числе: <i>Указываются виды самостоятельной работы (работа над курсовым проектом, реферат, практическая работа, расчетно-графическая работа и т.п.)</i>	92
Итоговая аттестация в форме (указать)	<i>Экзамен квалификационный</i>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### ПМ.04 Выполнение работ по рабочей профессии «Кассир торгового зала»

#### 2.1 Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (максимальная учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося	Учебная практика	Производственная, (часов) если предусмотрена рассредоточенная практика
			Всего часов	В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, (часов)	В т.ч. курсовая работа (проект), (часов)		
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 2.1	Раздел 1. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	36	44	23	-	*	
	Раздел 2. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей	35	43	23	-		
ПК 3.5	Раздел 3. Эксплуатация контрольно-кассовой техники	35	43	23	-	*	
	Раздел 4. Проверка платёжеспособности государственных денежных знаков	35	43	23	-		
	Раздел 5. Оформление учётно-отчётной документации	35	43	23	-		
	Учебная практика	<b>108</b>				<b>108</b>	
	Производственная практика (по профилю специальности)	<b>72</b>					<b>72</b>

	<b>ВСЕГО:</b>	<b>331</b>	<b>216</b>	<b>115</b>		<b>108</b>	<b>72</b>
--	---------------	------------	------------	------------	--	------------	-----------

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
<b>ПМ 04.</b>		331		
<b>МДК 04. 01</b> Эксплуатация контрольно-кассовой техники		216		
<b>Раздел 1.</b> <b>Тема 1.1</b> Приёмка по количеству и качеству. Выкладка. Защита прав потребителей	Содержание (указывается перечень дидактических единиц)		26	2
	1	Общие правила приёмки товаров продовольственной группы по количеству и качеству. Хранение. Упаковка. Маркировка.		
	2	Общие правила приёмки товаров непродовольственной группы по количеству и качеству. Хранение. Упаковка. Маркировка.		
	3	Особенности приёмки отдельных групп товаров. Методы выкладки		
	4	Методы выкладки на торгово-технологическом оборудовании.		
	5	Защита прав потребителей		
	Лабораторные работы (указывается перечень дидактических единиц)		Не предусмотрено	
	<b>Практические занятия (при наличии, указываются темы)</b>		28	
	1	Отработать порядок и правила приёмки товаров продовольственной и непродовольственной групп по количеству и качеству. Особенности приёмки отдельных групп товаров		
	2	Отработка навыков по выкладке товаров на торговом оборудовании. Оформление ценников		
	3	Расшифровка маркировки товара и входящие в ее состав информационных знаков		
4	Оценка качества тары и упаковки			
5	Решение профессиональных задач (Закон о защите прав потребителей)			
<b>Раздел 2</b> <b>Тема 2.1</b> Контроль за сохранностью	Содержание (указывается перечень дидактических единиц)		6	2
	1.	Понятие, виды и формы материальной ответственности		

<b>товарно-материальных ценностей. Инвентаризация</b>	2.	Инвентаризация в отделах непродовольственной группы товаров		2
	3.	Инвентаризация в отделах продовольственной группы товаров		2
	Лабораторные работы <i>(указывается перечень дидактических единиц)</i>		Не предусмотрено	
	<b>Практические занятия <i>(при наличии, указываются темы)</i></b>		6	
	1.	Оформление и заполнение договоров о материальной ответственности		
	2.	Проведение инвентаризации в отделах непродовольственной группы товаров. Оформление описи.		
3.	Проведение инвентаризации в отделах продовольственной группы товаров. Оформление описи.			
<b>Раздел 3 Тема 3.1 Соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнение расчетных операций с покупателями</b>	Содержание <i>(указывается перечень дидактических единиц)</i>		22	
	1	Типовое положение эксплуатации ККТ. Порядок регистрации ККТ. Назначение, классификация, индексация, устройство контрольно-кассовой техники.		2
	2	Технические характеристики и эксплуатация автономной ККТ, пассивной системной, активной системной ККТ, электронная техника для торговли: сканеры штрих-кода, терминалы сбора данных, принтеры штрих-кода.		2
	3	Отработка безопасных приемов труда при эксплуатации й ККТ, неисправности ККТ и методы их устранения.		2
	4	Виды расчётов, порядок расчетов с покупателями с использованием ККТ		2
	Лабораторные работы <i>(указывается перечень дидактических единиц)</i>		Не предусмотрено	
	<b>Практические занятия <i>(при наличии, указываются темы)</i></b>		36	
	1	Отработка безопасных приемов труда при эксплуатации й ККТ, неисправности ККТ и методы их устранения.		
	2	Отработка основных режимов на ККТ		
	3	Порядок работы кассира торгового зала в течение рабочего дня.		
	4	Отработка правил расчета с покупателями с использованием ККТ различными методами		
5	Подготовка выручки и сдача её старшему кассиру			



<b>Раздел 4</b> <b>Тема 4.1 Признаки платёжеспособности и проверка денежных знаков</b>	Содержание (указывается перечень дидактических единиц)		17	2
	1	Средства защиты денежных знаков, признаки их подлинности. Оформление внешнего вида банкнот. Визуально определяемые признаки подлинности и машиночитаемые способы защиты банкнот.		
	Лабораторные работы (указывается перечень дидактических единиц)		Не предусмотрено	
	<b>Практические занятия (при наличии, указываются темы)</b>		20	
1	Определение подлинности денежных банкнот и монет			
<b>Раздел 5</b> <b>Тема 5.1 Оформление учётно-отчётной документации</b>	Содержание (указывается перечень дидактических единиц)			2
	1	Нормативные документы	20	2
	2	Сопроводительные документы		2
	3	Отчётность материально – ответственных лиц		
	Лабораторные работы (указывается перечень дидактических единиц)		Не предусмотрено	
	<b>Практические занятия (при наличии, указываются темы)</b>		35	
	1	Классификация документов и порядок их заполнения		
	2	Работа с нормативной документацией		
	3	Работа с сопроводительной документацией. Оформление и заполнение её.		
	4	Оформление заключительных операций на ККТ, заполнение журнала кассира –операциониста.		
	5	Оформление покупной описи на сдачу денежной выручки старшему кассиру		
6	Участие в инвентаризации и заполнение инвентаризационной описи.			
7	Оформление документов по кассовым операциям			
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 04 (при наличии указываются задания):			115	
– написание рефератов по тематике МДК;				
– составление конспектов;				
– самостоятельная работа с литературными источниками;				

– подготовка докладов по тематике МДК;		
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:	*	
– Современная контрольно-кассовая техника.		
– Расчёты с покупателями с использованием платёжных карт.		
– Фальсификация государственных денежных купюр и монет.		
Учебная практика Виды работ: - соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ), способы расчетов с покупателями; - обслуживание покупателей; - участие в мероприятиях по предотвращению фальсификации государственных денежных знаков; - проверка качества и количества продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги; - оформление документов по кассовым операциям; - участие в документальном оформлении инвентаризации товарно-материальных ценностей.	108	
Производственная практика (для СПО - по профилю специальности) практика,	72	
<b>Всего:</b>	511	

### **3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МОДУЛЯ**

#### **3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация рабочей программы профессионального модуля «Выполнение работ по профессии кассир торгового зала» предполагает наличие учебных кабинетов (аудиторий) и лабораторий, оснащенных кассовыми аппаратами, мультимедийным оборудованием, выходом в интернет, видеотехникой, обеспечивающими возможности проведения учебных занятий студентов.

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов торгового оборудования. Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: технические средства обучения (посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя); комплект учебно - методической документации; наглядные пособия (образцы товаров).

Оборудование рабочих мест лаборатории товароведения и экспертизы непродовольственных товаров: комплект учебно - методической документации; посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; сантиметровые ленты, линейки; калькуляторы (счётный инвентарь); манекены; образцы тканей различного волокнистого состава; образцы пластмасс, фарфора и керамики; натуральные образцы товаров однородных групп с маркировкой. натуральные образцы товаров с дефектами; муляжи товаров продовольственной группы; образцы кассовых и сопроводительных документов; контрольно-кассовое и весоизмерительное оборудование.

Технические средства обучения - ПК, мультимедийное оборудование.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику. Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест при прохождении практики по профилю специальности должно отвечать требованиям, установленным для предприятий розничной и оптовой торговли в Российской Федерации. С предприятиями-базами практики заключаются договоры на проведение практики студентов.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест практики: торговое оборудование, компьютер, контрольно-кассовая техника, товары потребительского назначения, сопроводительные документы и другая документация, имеющая отношение к организации работы с товарами.

#### **3.2 Информационное обеспечение обучения (перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы)**

##### **Основные источники:**

1. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/425884>.

2. Сергеев, А. Г. Метрология, стандартизация и сертификация в 2 ч. Часть 2. Стандартизация и сертификация : учебник и практикум для вузов / А. Г. Сергеев, В. В. Терегеря. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 325 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/451932>.

3. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/450127>.

##### **Дополнительные источники:**

1. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. —

Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 478 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/467577>.

2. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов / Н. В. Еремеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 242 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/453042>.

3. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 478 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/467577>.

### **Интернет-ресурсы**

1. Новости и технологии торгового бизнеса: [сайт]. — URL: <http://www.torgrus.com>.
2. Современная торговля: [сайт]. — URL: <http://www.sovtorg.panor.ru>
3. Справочно - правовая система Гарант: [сайт]. — URL: <http://www.garant.ru>
4. Справочно - правовая система Консультант Плюс: [сайт]. — URL: <http://www.consultant.ru>

### **3.3 Общие требования к организации образовательного процесса**

Освоение ПМ 04 Выполнение работ по рабочей профессии «Кассир торгового зала» производится в соответствии с учебным планом по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров и календарным графиком. Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий.

График освоения ПМ предполагает последовательное освоение МДК 04. 01 Эксплуатация контрольно-кассовой техники, включающих в себя как теоретические, так и лабораторно-практические занятия.

Освоению ПМ предшествует обязательное изучение учебных дисциплин:

- ЕН.01 Математика;
- ОП.02 Теоретические основы товароведения;
- ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности;
- ОП.08 Метрология и стандартизация;
- ОП.10 Основы микробиологии;
- ОП.05 Документационное обеспечение управления;
- ПМ.01. Управление ассортиментом товаров;
- ПМ.02 Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров;
- ПМ.03 Организация работ в подразделении организации

Изучение теоретического материала может проводиться как в каждой группе, так и для нескольких групп в целях компетентного подхода применяются активные и интерактивные формы обучения (деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций). Для самостоятельной работы обучающихся имеется методическое обеспечение и доступ к базам данным и библиотечным фондам по рекомендуемым изданиям, Интернет-ресурсам.

В процессе освоения ПМ предполагается проведение рубежного контроля знаний, умений у студентов. Сдача рубежного контроля (РК) является обязательной для всех обучающихся. Результатом освоения ПМ выступают ПК, оценка которых представляет собой создание и сбор свидетельств деятельности на основе заранее определенных критериев.

Учебная практика, итоговая по модулю, проводится концентрированно, после изучения теоретического материала и получения практических навыков. Практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Перед выходом на практику обучающиеся должны быть ознакомлены с целями, задачами практики, основными формами отчетных документов по итогам практики. Во время прохождения практики руководитель практики от ОУ осуществляет связь с рабо-

тодателями и контролирует условия прохождения практики. Аттестация по итогам учебной практики проводится с учетом (или на основании) результатов подтвержденных документами соответствующих организаций. Условия консультационной помощи обучающимся: Консультационная помощь осуществляется за счет проведения индивидуальных и групповых консультаций.

С целью методического обеспечения прохождения учебной практики, разрабатываются методические рекомендации для студентов.

При освоении ПМ каждым преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся консультации. График проведения консультаций размещен на входной двери каждого учебного кабинета и/или лаборатории колледжа сервиса и дизайна.

Текущий учет результатов освоения ПМ производится в журнале по ПМ. Наличие оценок по ЛПР и рубежному контролю является для каждого студента обязательным. В случае отсутствия оценок за ЛПР и ТРК студент не допускается до сдачи квалификационного экзамена по ПМ.

## 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

### 4.1 Результаты освоения общих компетенций

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к своей будущей профессии	- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	-выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и ведения кассовых операций -оценка эффективности и качества выполнения.	- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	-точность и быстрота оценки ситуации и правильность принятия решения в стандартных и нестандартных ситуациях, нести за них ответственность	- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения возложенных на него профессиональных задач, а также для своего профессионального и личностного развития.	-грамотность и точность нахождения и использования информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития - использование различных источников,	- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные техно-	- правильность использования информационно-коммуникационных техно-	- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и

<p>логии в профессиональной деятельности.</p>	<p>логий в профессиональной деятельности кассира торгового зала.</p>	<p>приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>-эффективность взаимодействия с обучающимися в ходе обучения, коллегами, руководством в отстаивании своего мнения на основе уважительного отношения к окружающим</p>	<p>- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного</p>
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p>	<p>осознание полноты ответственности за работу подчиненных, за результат выполнения заданий</p>	<p>- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного</p>
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать и осуществлять повышение своей квалификации.</p>	<p>эффективность планирования обучающимися повышения личностного уровня и своевременность повышения своей квалификации</p>	<p>- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного</p>
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>	<p>рациональность использования инновационных технологий в профессиональной деятельности компетентность в своей области деятельности</p>	<p>- наблюдение и оценка формирования практических профессиональных умений и приобретения первоначального практического опыта при освоении компетенции в ходе учебной практики; - оценка результатов экзамена квалификационного</p>

## 4.2. Конкретизация результатов освоения ПМ

<b>ПК 2.1 Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности</b>	
<p><b>Иметь практический опыт:</b></p> <p><i>1. Идентификации товаров однородных групп определенного класса</i></p>	<p><b>Виды работ на практике:</b></p> <p>1. Проведение ассортиментной, квалиметрической и информационной идентификации продовольственных товаров различных групп;</p> <p>2. Проведение ассортиментной, квалиметрической и информационной идентификации непродовольственных товаров различных групп</p> <p>3. Изучение технологии идентификации товара с применением штриховых кодов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работы устройств для нанесения и считывания штриховых кодов (сканеры, контрольно-кассовые машины, электронные торговые весы и др.);</li> <li>- требования к размещению штриховых кодов на товарах, таре, упаковках, этикетках, ярлыках и документах;</li> <li>- требования к техническим средствам штрихового кодирования и методы их испытаний.</li> </ul>
<p><b>Уметь:</b></p> <p><i>1. Расшифровывать маркировку товара и входящие в ее состав информационные знаки</i></p>	<p><b>Тематика практических работ:</b></p> <p>1. Расшифровка маркировки товара и входящие в ее состав информационных знаков.</p> <p>2. Проведение идентификации потребительских товаров.</p>
<p><b>Знать:</b></p> <p><i>1. Виды, формы и средства информации о товарах;</i></p> <p><i>2. Правила маркировки товаров</i></p>	<p><b>Перечень тем, включенных в МДК:</b></p> <p>1. Тема 2.1 Основы товароведения продовольственных товаров</p> <p>2. Тема 1.3 Основы товароведения непродовольственных товаров</p>
<p><b>Самостоятельная работа</b></p>	<p><b>Тематика самостоятельной работы:</b></p> <p>1. Ознакомиться с основными методами идентификации, указав при этом их преимущества и недостатки. Результаты письменно оформить в таблицу</p> <p>2. Подготовить сообщения, доклады, презентации о признаках фальсификации товаров различных групп</p>
<b>ПК 3.5 Оформлять учётно-отчётную документацию</b>	
<p><b>Иметь практический опыт:</b></p> <p><i>1. Эксплуатации контрольно-кассовой техники;</i></p>	<p><b>Виды работ на практике:</b></p> <p>1. Соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ);</p>



<p>2.Проверки платёжеспособности денежных знаков; 3.В оформлении документов по кассовым операциям 4.Участия в инвентаризации</p>	<p>2. Способы расчетов с покупателями; 3. Участие в мероприятиях по предотвращению фальсификации государственных денежных знаков; 4. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги (согласно сопроводительной и нормативной документации); 5.Оформление документов по кассовым операциям; 6.Участие в документальном оформлении инвентаризации товарно-материальных ценностей.</p>
<p><b>Уметь:</b></p> <p>1.Осуществлять подготовку ККТ к работе и соблюдать правила техники безопасности; 2.Работать на ККТ различных видов; 3.Устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; 4.Распознавать платёжеспособность государственных денежных знаков; 5.Осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; 6.Оформлять документы по кассовым операциям; 7.Работа с сопроводительной и нормативной документацией</p>	<p><b>Тематика практических работ:</b></p> <p>1.Определение подлинности денежных банкнот и монет 2.Виды расчётов, порядок расчетов с покупателями с использованием ККТ различных видов 3.Работа с нормативной документацией 4.Работа с сопроводительной документацией. Оформление и заполнение её. 5.Оформление покупной описи на сдачу денежной выручки старшему кассиру 6.Участие в инвентаризации и заполнение инвентаризационной описи.</p>
<p><b>Знать:</b></p> <p>1.Правила, порядок и сроки проведения инвентаризации.; 2.документы, регламентирующие применение ККТ; 3. Типовые правила эксплуатации и правила регистрации, классификацию устройства ККТ; 4.Правила методов расчётов</p>	<p><b>Перечень тем, включенных в МДК:</b></p> <p>1.Тема 2.1 Контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. Инвентаризация 2.Тема 3.1 Соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнение расчетных операций с покупателями 3.Тема 4.1 Признаки платёжеспособности и проверка денежных знаков</p>

<p>через ККТ;</p> <p>5. Признаки платёжеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств;</p> <p>6. Отличительные признаки платёжных средств безналичного расчёта;</p> <p>7. Правила и порядок оформления документов по кассовым операциям.</p>	<p>4. Тема 5.1 Оформление учётно-отчётной документации</p>
<p><b>Самостоятельная работа</b></p>	<p><b>Тематика самостоятельной работы:</b></p> <p>1. Подготовка сообщений, докладов, презентаций по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- «Современная контрольно-кассовая техника»</li> <li>- «Расчёты с покупателями с использованием платёжных карт»</li> <li>- «Фальсификация государственных денежных купюр и монет»</li> <li>- «Утилизация денег»</li> </ul> <p>2. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций, выполнение заданий практической работы, оформление практических работ</p>

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**  
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации  
по профессиональному модулю

*ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего «Кассир  
торгового зала»*

программы подготовки специалистов среднего звена  
*38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских  
товаров*

Форма обучения: *очное*

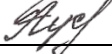
Владивосток 2022

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по профессиональному модулю *ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего «Кассир торгового зала»* разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности *38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 28 июля 2014 г., №835, примерной образовательной программой, рабочей программой учебной дисциплины.

Разработчик(и): *Л.Ф. Степулёва, преподаватель, И.Г. Драгилев, преподаватель, К.Е. Голованова, преподаватель, С.К. Худякова, преподаватель*

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 11 от «17» апреля 2022 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова  
подпись

Директор ИП «Понаморенко Е.А.»  \_\_\_\_\_ Е.А. Понаморенко

## 1 Общие сведения

Контрольно-оценочные средства (далее – КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего «Кассир торгового зала».

КОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по профессиональному модулю, который проводится в форме экзамена

## 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие результаты освоения образовательной программы

Код ОК, ПК <sup>1</sup>	Код результата обучения <sup>1</sup>	Наименование результата обучения <sup>1</sup>
ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК5 ОК6 ОК7 ОК8 ОК9 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 2.1 ПК 3.5	31	ассортимент товаров однородных групп определенного класса, их потребительские свойства
	32	товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели
	33	виды, назначение, структуру договоров с поставщиками и потребителями
	34	технологические процессы товародвижения
	35	формы документального сопровождения товародвижения; правила приемки товаров
	36	способы размещения товаров на складах и в магазинах
	37	условия и сроки транспортирования и хранения товаров однородных групп
	38	основные мероприятия по предупреждению повреждения и порчи товаров
	39	классификацию торгово-технологического оборудования, его назначение и устройство
	310	требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования
	311	нормативно-правовое обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила)
	312	законы и иные нормативные правовые акты, содержащие государственные нормативные требования охраны труда, распространяющиеся на деятельность организации
	313	обязанности работников в области охраны труда
	314	причины возникновения и профилактики производственного травматизма; фактические или потенциальные последствия собственной деятельности (или бездействия) и их влияние на уровень безопасности труда
	315	возможные последствия несоблюдения технологических процессов и производственных инструкций подчиненными работниками (персоналом)
	У1	распознавать товары по ассортиментной принадлежности
У2	формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах	
У3	применять средства и методы маркетинга для формирования	

Код ОК, ПК <sup>1</sup>	Код результата обучения <sup>1</sup>	Наименование результата обучения <sup>1</sup>
		спроса и стимулирования сбыта
	У4	рассчитывать показатели ассортимента;
	У5	оформлять договоры с контрагентами; контролировать их выполнение, в том числе поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству
	У6	предъявлять претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств
	У7	готовить ответы на претензии покупателей; производить закупку и реализацию товаров
	У8	учитывать факторы, влияющие на ассортимент и качество при организации товародвижения
	У9	соблюдать условия и сроки хранения товаров
	У10	рассчитывать товарные потери; планировать меры по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь
	У11	соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде
	У12	соблюдать требования техники безопасности и охраны труда
	П1	анализ ассортиментной политики торговой организации
	П2	выявление потребности в товаре (спроса)
	П3	участие в работе с поставщиками и потребителями
	П4	приемка товаров по количеству и качеству
	П5	размещение товаров
	П6	контроль условий и сроков транспортировки и хранения товаров
	П7	обеспечение товародвижения в складах и магазинах
	П8	эксплуатация основных видов торгово-технологического оборудования
	П9	участие в проведении инвентаризации товаров

### 3 Соответствие оценочных средств контролируемым результатам обучения

#### 3.1 Средства, применяемые для оценки уровня теоретической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель <sup>2</sup> овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС <sup>3</sup>	
			Текущий контроль <sup>4</sup>	Промежуточная аттестация <sup>4</sup>
<b>Раздел (модуль) 1</b>				
<b>МДК 04.01 Организация и технология торговли</b>				
<b>Тема 1.1</b> <b>Цели, задачи, предмет и структура учебной дисциплины</b>	34	Способность определять технологические процессы товародвижения	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup></i> <i>Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1)</i>
<b>Тема 1.2</b> <b>Классификация</b>	31	Способность составить ассортимент однородных товаров групп	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup></i> <i>Самостоятель</i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1)</i>

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель <sup>2</sup> овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС <sup>3</sup>	
			Текущий контроль <sup>4</sup>	Промежуточная аттестация <sup>4</sup>
<b>предприятий розничной торговли</b>		определенного класса, их потребительские свойства	<i>ная работа (п.5.5, задание 2,3)</i>	<i>Курсовая работа (п. 6.5)</i>
	У3	Способность применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта		
<b>Тема 1.3 Размещение и планировка розничных торговых предприятий</b>	311	Способность применять нормативно-правовое обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила)	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup></i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1) Курсовая работа (п. 6.5)</i>
	312	Способность применять законы и иные нормативные правовые акты, содержащие государственные нормативные требования охраны труда, распространяющиеся на деятельность организации		
	313	Способность обязанности работников в области охраны труда		
	У2	Способность формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах		
<b>Тема 1.4 Технология товародвижения в розничной торговле СРС к теме 1.4</b>	У5	Способность оформлять договоры с контрагентами; контролировать их выполнение, в том числе поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup> Самостоятельная работа (п.5.5, задание 4)</i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1) Реферат (п. 6.5)</i>
	У6	Способность предъявлять претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств		
	37	Способность указать условия и сроки транспортирования и хранения товаров однородных групп		
	У8	Способность описать факторы, влияющие на ассортимент и качество при организации товародвижения		
	32	Способность выявлять		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель <sup>2</sup> овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС <sup>3</sup>	
			Текущий контроль <sup>4</sup>	Промежуточная аттестация <sup>4</sup>
		товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели		
	У1	Способность распознавать товары по ассортиментной принадлежности		
<b>Тема 1.5 Торговое обслуживание</b>	31	Способность составить ассортимент однородных групп определенного класса, их потребительские свойства	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup> Самостоятельная работа (п.5.5, задание 5)</i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1)</i>
	У1	Способность распознавать товары по ассортиментной принадлежности		
<b>Тема 1.6 Организация оптовой торговли</b>	36	Способность указать способы размещения товаров на складах и в магазинах	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup></i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1)</i>
	37	Способность устанавливать условия и сроки транспортирования и хранения товаров однородных групп		
	38	Способность разрабатывать основные мероприятия по предупреждению повреждения и порчи товаров		
<b>Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники</b>				
<b>Тема 2.1. Контрольно-кассовая техника</b>	39	Способность выявлять и распознавать классификацию торгово-технологического оборудования, его назначение и устройство	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup></i>	<i>Контрольная работа (п. 6.2)</i>
	310	Способность соблюдать требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования		
<b>Тема 2.2. Сопутствующее оборудование</b>	39	Способность выявлять и распознавать классификацию торгово-технологического оборудования, его назначение и устройство	<i>Устный опрос (п. 5.1)<sup>5</sup></i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1)</i>
	310	Способность соблюдать требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования		



### 3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
<b>Раздел 1. МДК 04.01 Организация и технология торговли</b>				
<b>Тема 1.2</b> Практическое занятие 1 Практическое занятие 2 Практическое занятие 3	У3	Способность применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта	<i>Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Тестовые задания (п. 6.1)</i>
	П2	Способность выявлять потребности в товаре (спроса)		
<b>Тема 1.3</b> Практическое занятие 4 Практическое занятие 5 Практическое занятие 6	У1	Способность распознавать товары по ассортиментной принадлежности	<i>Письменный отчет по практическим работам</i>	<i>Тестовые задания (п. 6.1)</i>
	У2	Способность формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах		
	П1	Способность проводить анализ ассортиментной политики торговой организации		
<b>Тема 1.4</b> Практическое занятие 7 Практическое занятие 8 Практическое занятие 9 Практическое занятие 10 Практическое занятие 11 Практическое занятие 12 Практическое занятие 13 Практическое занятие 14	31	Способность формировать ассортимент товаров однородных групп определенного класса, их потребительские свойства	<i>Расчетно-графическая работа 1,2 Письменный отчет по практическим работам</i>	<i>Тестовые задания (п. 6.1)</i>
	32	Способность определять товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели		
	33	Способность различать виды, назначение, структуру договоров с поставщиками и потребителями		
	34	Способность разрабатывать технологические процессы товародвижения		
	У1	Способность распознавать товары по ассортиментной принадлежности		
	У2	Способность формировать торговый ассортимент по результатам анализа		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
<b>Тема 1.5</b> <b>Практическое занятие 15</b> <b>Практическое занятие 16</b>		потребности в товарах		
	У3	Способность применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта		
	У4	Способность рассчитывать показатели ассортимента;		
	П2	Способность выявлять потребности в товаре (спроса)		
<b>Тема 1.5</b> <b>Практическое занятие 17</b> <b>Практическое занятие 18</b>	У1	Способность распознавать товары по ассортиментной принадлежности	<i>Письменный отчет по практическим работам</i>	<i>Тестовые задания (п. 6.1)</i>
	У2	Способность формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах		
	У4	Способность рассчитывать показатели ассортимента;		
	П1	Способность проводить анализ ассортиментной политики торговой организации		
	П2	Способность выявлять потребности в товаре (спроса)		
<b>Тема 1.6</b> <b>Практическое занятие 19</b> <b>Практическое занятие 20</b>	П1	Способность проводить анализ ассортиментной политики торговой организации	<i>Письменное задание № 19,20, Письменный отчет по практическим работам</i>	<i>Тестовые задания (п. 6.1) Вопросы на экзамен (п. 6.4)</i>
	У2	Способность формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах		
	П5	Способность размещать товары		
<b>Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники</b>				

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
<b>Тема 2.1.</b> <b>Практическое занятие 1</b> <b>Практическое занятие 2</b> <b>Практическое занятие 3</b> <b>Практическое занятие 4</b>	П8	Способность эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования	<i>Письменный отчет по практической работе</i> <i>Устный опрос (п. 5.1)</i>	<i>Вопросы к контрольной работе (п. 6.2)</i>
<b>Тема 2.2.</b> <b>Практическое занятие 5</b> <b>Практическое занятие 6</b> <b>Практическое занятие 7</b> <b>Практическое занятие 8</b> <b>Практическое занятие 9</b> <b>Практическое занятие 10</b> <b>Практическое занятие 11</b> <b>Практическое занятие 12</b> <b>Практическое занятие 13</b>	П8	Способность эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования	<i>Письменный отчет по практической работе</i> <i>Устный опрос (п. 5.1)</i>	<i>Тестовые задания(п. 6.1)</i>

#### 4 Описание процедуры оценивания

Уровень образовательных достижений обучающихся по дисциплине оценивается по четырёх бальной шкале оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Текущая аттестация по дисциплине проводится с целью систематической проверки достижений обучающихся. Объектами оценивания являются: степень усвоения теоретических знаний, уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы, качество выполнения самостоятельной работы, учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине).

При проведении промежуточной аттестации оценивается достижение студентом запланированных по дисциплине результатов обучения, обеспечивающих результаты освоения образовательной программы в целом.

### **Критерии оценивания устного ответа**

(оценочные средства: *собеседование*.)

**5 баллов** - ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

**4 балла** - ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

**3 балла** – ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

**2 балла** – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

### **Критерии оценивания письменной работы**

(оценочные средства: *расчетно-графическая работа, письменный отчет по практической работе, письменный отчет по лабораторной работе, курсовая работа*).

**5 баллов** - студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Проблема раскрыта полностью, выводы обоснованы. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент владеет навыком самостоятельной работы по заданной теме; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.

**4 балла** - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Проблема раскрыта. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы.

**3 балла** – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не

обоснованы Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы.

**2 балла** - работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Проблема не раскрыта. Выводы отсутствуют. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

### Критерии оценивания тестового задания

Оценка	<i>Отлично</i>	<i>Хорошо</i>	<i>Удовлетворительно</i>	<i>Неудовлетворительно</i>
Количество правильных ответов	91 % и $\geq$	от 76% до 90,9 %	не менее 61%	менее 61%

### Критерии выставления оценки студенту на экзамене

(оценочные средства: *устный опрос в форме ответов на вопросы билетов, выполнение практических заданий, решение кейс-задач.*)

Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика уровня освоения дисциплины
«отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на итоговом уровне: обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на среднем уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
«удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ, при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
«неудовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже базового: выявляется полное или практически полное отсутствие знаний значительной части программного материала, студент допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, умения и навыки не сформированы.

## 5. Примеры оценочных средств для проведения текущей аттестации

### 5.1 Вопросы для собеседования (устного опроса):

#### Раздел 1. МДК 04.01 Организация и технология торговли

##### Тема 1.1 Цели, задачи, предмет и структура учебной дисциплины

1. Назовите важнейшие признаки классификации розничной торговой сети
2. Перечислите методы размещения розничной торговой сети
3. Перечислите основные направления специализации розничной торговой сети
4. Назовите основные виды зданий и сооружений, в которых размещают розничные торговые предприятия
5. Перечислите факторы, влияющие на выбор места для магазина
6. Функции розничных торговых предприятий.
7. Принципы построения розничной торговой сети в городах.
8. Организация материальной ответственности в магазинах.
9. Что такое специализация магазинов?
10. Чем оптовая торговля отличается от розничной?

##### Тема 1.2 Классификация предприятий розничной торговли

1. Укажите особенности прямых и дистанционных продаж.
2. Какими видами торговых предприятий представлена стационарная торговая сеть?
3. Дайте характеристику разносной и развозной торговой сети.
4. Какие виды внемагазинной торговли вы знаете
5. Равнозначны ли понятия «торговое предприятие» и «магазин»?
6. Чем молл отличается от торгового центра?
7. Равнозначны ли понятия «дом торговли» и «торговый дом»?
8. Приведите примеры горизонтальных и вертикальных интегрированных структур.
9. Чем отличаются универсальные магазины от магазинов со смешанным ассортиментом?
10. Назовите признаки классификации розничных торговых предприятий.
11. Какими видами торговых предприятий представлена мелкорозничная сеть.
12. Чем торговый комплекс отличается от торгового объединения?
13. В универсальном или специализированном магазине ассортимент глубже?

##### Тема 1.3 Размещение и планировка розничных торговых предприятий

1. Какие помещения относятся к торговым, какие — к неторговым?
2. Равнозначны ли понятия «торговый зал» и «торговые помещения»?
3. Какие требования предъявляются к взаиморасположению помещений магазина?
4. Из каких зон состоит торговый зал?
5. Равнозначны ли понятия «контрольно-кассовый узел» и «контрольно-кассовая машина»?
6. Укажите особенности расчета коэффициента экспозиционной площади в отличие от коэффициента установочной площади?
7. Назовите особенности группировки товаров по отделам, комплексам, товарным категориям.
8. Перечислите и охарактеризуйте способы расстановки оборудования в торговом зале.
9. Какие элементы включает визуальный мерчандайзинг?
10. Какие комплексы товаров могут быть в универсаме?
11. Почему систему «вход-выход» в магазине прямоугольной формы целесообразно размещать с правой, а не с левой фасадной стороны?
12. Что такое «размещение и выкладка товаров»?
13. Раскройте значение термина «правило золотого треугольника».

14. Какие технологические требования учитываются при размещении товаров в торговом зале?

15. Укажите показатели эффективности планировки торгового зала.

#### **Тема 1.4 Технология товародвижения в розничной торговле**

1. Из каких операций состоит торгово-технологический процесс в автономном минимаркете?

2. Чем отличаются технологические операции от торговых?

3. Какие методы изучения спроса используются в современных магазинах?

4. Назовите возможных посредников, которые могут участвовать в товародвижении к конечному потребителю товаров.

5. Какие формы доставки товаров вы знаете? Укажите их преимущества и недостатки.

6. Какие требования предъявляются к организации товароснабжения?

7. Какой основной документ регламентирует правила приемки товаров в розничной торговле?

8. Опишите порядок и сроки приемки товаров по количеству в соответствии с инструкцией П-6.

9. Опишите порядок и сроки приемки товаров по качеству в соответствии с инструкцией П-7.

10. Чем специфична приемка товаров в поврежденной таре?

11. Каковы особенности предъявления претензий для товаров со скрытыми дефектами в соответствии с инструкцией П-7?

12. Какие документы регламентируют условия хранения товаров?

13. Потери относятся к нормируемым и ненормируемым? Каковы особенности списания этих потерь?

14. В каком документе регламентируются правила подготовки товаров к продаже?

15. Какие известны способы выкладки товаров? В чем их преимущества и недостатки?

#### **Тема 1.5 Торговое обслуживание**

1. Какие составные элементы содержит услуга розничной торговли?

2. Какие услуги розничной торговли относятся к основным, а какие — к дополнительным? Приведите примеры.

3. Перечислите новые формы ведения розничной торговли.

4. Какие методы продажи товаров можете назвать?

5. Идентичны ли понятия «форма продажи» и «метод продажи»?

6. Укажите отличительную особенность планировки магазинов Cash & Carry.

7. В чем преимущества и недостатки стоковых магазинов?

8. В чем состоят особенности ассортимента стоковых, комиссионных магазинов и магазинов second hand? Что между ними общего?

9. Торговля по заказам — это дополнительная услуга розничной торговли или технология торговли?

10. Какие составные элементы относятся к продаже товаров и обслуживанию покупателей?

11. Какие товары надлежащего качества не подлежат обмену на аналогичный товар?

12. Назовите сроки, в течение которых потребитель может обратиться к продавцу с требованием обмена товара надлежащего качества.

13. Охарактеризуйте товар с недостатком и существенным недостатком. В чем состоит особенность реализации таких товаров для продавца?

14. С какими требованиями покупатель может обратиться к продавцу, если ему продан товар с недостатком?

15. В каких случаях продавец обязан предоставить покупателю аналогичный товар в безвозмездное пользование?

16. Какую ответственность несет продавец, если требование покупателя о предоставлении аналогичного товара в безвозмездное пользование не исполнено в срок?

17. В каких случаях продавец имеет право не рассматривать требования покупателя, которому продан товар с недостатком?
18. Что делать покупателю, если на товар длительного пользования не установлен срок службы?
19. Что называется материальным ущербом и в каких случаях продавец обязан возмещать материальный ущерб?
20. Что называется моральным вредом и в каких случаях продавец обязан возмещать моральный вред?

### **Тема 1.6 Организация оптовой торговли**

1. Какими основными признаками характеризуется современная оптовая торговля?
2. Назовите основные технологические операции, выполняемые на складе
3. Перечислите способы укладки товаров на складе
4. Какими документами оформляется отпуск товаров со склада
5. Опишите схему складского технологического процесса
6. Какие виды независимых оптовых посредников вы знаете
7. Методы государственного регулирования оптовых рынков
8. Функции оптовых продовольственных рынков
10. В каких случаях при приемке товаров используется доверенность

## **Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники**

### **Тема 2.1.**

1. Где находится ключ от режима " регистрация" контрольно-кассовой машины?
2. Где находится ключ от режима " показание" контрольно-кассовой машины?
3. Где находится ключ от режима " гашение" контрольно-кассовой машины?
4. Где находится ключ от режима " фискализации" контрольно-кассовой машины?
5. Где находится ключ от режима " программирование" контрольно-кассовой машины?
6. Кто имеет право снимать показания с фискального счетчика в конце смены?
7. Кто имеет право снимать верхний кожух контрольно-кассовой машины при включенном электропитании?
8. Особенности устройства, работы и сферы применения портативных контрольно-кассовых машин.
9. Особенности устройства, работы и сферы применения автономных контрольно-кассовых машин.
10. Особенности устройства, работы и сферы применения пассивных системных контрольно-кассовых машин.
11. Особенности устройства, работы и сферы применения активных системных контрольно-кассовых машин.
12. Особенности устройства, работы и сферы применения фискальных регистраторов.
13. Назначение фискальных регистраторов.
14. Где используются активные системные контрольно-кассовые машины?
15. Где используются пассивные системные контрольно-кассовые машины?
16. Где используются автономные контрольно-кассовые машины?
17. Где используются портативные контрольно-кассовые машины?

### **Тема 2.2.**

1. На каких предприятиях имеются штатные специалисты по торговому оборудованию?
2. На каких предприятиях имеются специализированные отделы по монтажу и обслуживанию торгового оборудования?
3. Кто занимается гарантийным обслуживанием торгового оборудования?
4. Какие группы торгового оборудования являются составляющими процесса товародвижения?



5. Какие виды торгового оборудования используются в небольших магазинах розничной торговли?
6. Какие виды торгового оборудования используются в супермаркетах
7. Разновидности торговых весов.
8. Метрологические требования к весам.
9. Основные эксплуатационные требования к весам.
10. Расшифруйте обозначение весов РН10 Ц13.
11. Расшифруйте обозначение весов РП10 Ш13 А.
12. Расшифруйте обозначение весов ВТ 150.
13. Расшифруйте обозначение весов РС 150 Ц24 В.
14. Расшифруйте обозначение весов РП 1 Ш13.
15. Минимальная допустимая погрешность для торговых весов.
16. Что используют для маркировки товаров на оптовых складах?
17. Что используют для маркировки товаров в торговых киосках?
18. Что используют для печатания штрих-кода?
19. Что используют для нанесения защитной маркировки?
20. Какое оборудование используют для наклеивания готовых этикеток ?
21. Где используются термохромные чернила?
22. Где используются пигментированные чернила?
23. С помощью чего наносится маркировка на неровную и нетвердую поверхность?
24. Какое оборудование может получать информацию из компьютерной сети для нанесения маркировки?
25. С помощью какого оборудования информация для нанесения маркировки может вводиться в ручную
26. В какое оборудование информация для нанесения маркировки на товар может вводиться с помощью встроенного сканера?
27. Эксплуатационно-технические требования к торговой мебели.
28. Санитарно-гигиенические требования к торговой мебели.
29. Эргономические требования к торговой мебели.
30. Эстетические требования к торговой мебели.
31. Приведение к единообразию форм мебели - это..?
32. Приведение к единообразию конструкции мебели - это..?
33. Приведение к единообразию размеров деталей мебели - это..?
34. Изготовление деталей мебели в соответствии с нормативными требованиями к материалам - это..?
35. Устранение многообразия и отбор наиболее рациональных конструкций - это..?
36. Основные принципы при конструировании торговой мебели.
37. Какие материалы используются для изготовления островных витрин?
38. Какие материалы используются для изготовления складной мебели?
39. К каким системам относится гиперболическое зеркало?
40. К каким системам относится одноразовый датчик-ярлычок со штрих-кодом?
41. К каким системам относится деактивируемый одноразовый датчик-ярлычок?
42. К каким системам относится неактивируемый многоразовый датчик-бирка?
43. К каким системам относится многоразовый датчик-бирка, прикрепленный к товару с помощью тросика?
44. К каким системам относится датчик давления?
45. К каким системам относится светодиодный датчик?
46. К каким системам относится видеокамера с объективом диаметром 1 мм?
47. К каким системам относится видеокамера с объективом диаметром 10-20 мм?
48. К каким системам относится сенсорная рамка-антенна, встроенная в дверь магазина?
49. Что относится к системам визуального наблюдения?

50. Что относится к системам слежения?
51. Что относится к радиоэлектронным системам сигнализации?
52. Что относится к системам сигнализации-оповещения?

## 5.2 Темы рефератов

### Раздел 1. МДК 04.01 Организация и технология торговли

1. Анализ современных тенденций развития розничной торговли на потребительском рынке Приморского края.
2. История возникновения торговли.
3. Развитие торговли в эпоху феодализма.
4. Современные классификации торговых предприятий.
5. Вендинг: сущность и основные направления развития.
6. Современные методы и формы продаж.
7. История развития торговли: средние века.
8. Современные способы упаковки продовольственных товаров.
9. Укупорочные средства: классификация и виды
10. Склад в цепи товародвижения. Концепция складирования
11. Характеристика весоизмерительного оборудования
12. Подъёмно-транспортное оборудование.
13. Характеристика стеллажного оборудования
14. Мерчандайзинг: основные подходы..
15. Оценка качества услуг розничной торговли.
16. Методы стимулирования продаж.
17. Новейшие технологии, применяемые в производстве колбасных изделий.
18. Современные платежные системы.
19. Ценообразование.
20. Современные методы хранения плодово-овощных товаров.

## 5.3 Практические работы

### Раздел 1. МДК 04.01 Организация и технология торговли

#### Практическая работа 1

#### "Изучение терминологического аппарата розничной торговли"

**Цель:** изучение основ организационного построения розничной торговли, особенностей форматов и структурных элементов торговли

#### Информационный ресурс:

1. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2011.-12 с.
2. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

#### В ходе практического занятия студенты должны:

изучить терминологический аппарат, указанный в стандартах, и заполнить представленные ниже таблицы.

**Задание 1.** Изучить основные виды торговли и торговой сети

*Таблица 1 Понятия, характеризующие виды торговли и торговой сети*

Термин	Определение	ГОСТ, содержащий данный термин
Торговля		

Оптовая торговля		
Розничная торговля		
Мелкорозничная торговля		
Развозная торговля		
Разносная торговля		
Посылочная торговля		
Комиссионная торговля		
Торговая сеть		
Розничная торговая сеть		
Стационарная торговая сеть		
Нестационарная торговая сеть		
Развозная торговля		
Разносная торговля		
Посылочная торговля		
Мелкорозничная сеть		
Магазин		

**Задание 2.** Изучить основные виды торговых предприятий

Таблица 2 - Конструктивные особенности торговых предприятий

Термин	Конструктивные особенности	
	Наличие торгового зала	Наличие других помещений (указать каких)
Магазин		
Павильон		
Киоск		
Палатка		

**Задание 3.** Продолжите фразы:

- 1) К внемагазинным формам торговли относятся: \_\_\_\_\_
- 2) Примерами торговых сетей являются: \_\_\_\_\_
- 3) Стационарная торговая сеть представлена следующими видами торговых предприятий: \_\_\_\_\_
- 4) Развозная торговля осуществляется с помощью следующих средств: \_\_\_\_\_
- 5) Мелкорозничная торговля осуществляется в следующих торговых предприятиях: \_\_\_\_\_
- 6) К недопустимым понятиям, относящимся к торговым предприятиям, относится: \_\_\_\_\_

**Задание 4.** Указать отличительные признаки предприятий торговли различных видов и типов.

Таблица 3 Характеристика предприятий торговли

Предприятие розничной торговли		Торговая <sup>2</sup> площадь, м <sup>2</sup> , не менее	Ассортимент товаров	Форма торгового обслуживания
Вид	Тип			

**Задание 5.** Изучить специализацию магазинов, привести иллюстрирующие примеры.

Таблица 4 Группировка магазинов по виду реализуемого ассортимента

Специализация торгового предприятия (вид)	Примеры типов торговых предприятий	Групповая характеристика ассортимента в магазине
Универсальные		
Специализированные		
Неспециализированные со смешанным ассортиментом		
Неспециализированные с комбинированным ассортиментом		

**Задание 6.** Дать определения следующим понятиям:

торговое объединение – это \_\_\_\_\_

торговый комплекс – это \_\_\_\_\_

торговый центр – это \_\_\_\_\_

**Задание 7.** Соотнесите, к какому формату (торговому объединению, торговому комплексу, торговому центру) относятся нижеследующие примеры:

1. Уличный рынок, трансформированный в единое современное здание.
2. Торгово – развлекательный центр «Фантастика».
3. Торгово – закупочный союз «Волжско – Камский», куда вошли татарстанские компании «Агат» (оптовая торговля), торговые сети «Дуслык», «Челны – хлеб» и более 90 торговых точек формата «магазин у дома», «супермаркет» и cash&carry.
4. Стратегический союз «Шесть семерок», в который вошли крупные розничные сети в России: «Старик Хоттабыч», «М – видео», «Спорт – мастер», «Арбат Престиж», «Седьмой континент» МВО, компания «Куда.га.
5. «Союз – ритейл», созданное торговой сетью «Елисей» и еще четырьмя операторами розничного рынка Екатеринбурга.
6. Всероссийский кооператив независимого ритейла – потребительского общества «РОСТ».

## Практическая работа № 2

### Современная характеристика торговых предприятий

**Цель:** изучение особенностей и отличительных признаков торговых предприятий различных видов и типов.

Магазины классифицируются по многим признакам, в том числе:

- по составу основного контингента обслуживаемых покупателей;
- формам торгового обслуживания;
- по ценовым уровням реализуемых товаров;
- уровню сервиса, предоставляемого покупателям;
- размерам торговой площади;
- ассортименту реализуемых товаров;
- формам товарной специализации;
- характеру размещения на территории города и др.

Классификационный признак может носить и комбинированный характер: минимальный размер торговой площади, ассортимент реализуемых товаров, форма торгового обслуживания.

На основе классификации магазинов по ассортименту реализуемых товаров выявляются виды торговых предприятий: универсальный, специализированный, неспециализированный магазины, в том числе магазин с комбинированным ассортиментом и магазин со смешанным ассортиментом товаров.

Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: градостроительные, транспортные, социальные, экономические.

Принципы рационального размещения розничных торговых предприятий: равномерность, групповой признак, ступенчатость.

Перспективные направления развития розничной торговой сети:

- в торговле по продаже товаров первой необходимости (FOOD) - строительство и ввод в действие (или переспециализация) магазинов типа супермаркет и минимаркет («шаговой» доступности; «удобный» магазин); магазинов сниженных цен, гипермаркетов;
- в торговле товаров не первой необходимости (NONFOOD) – специализированных магазинов, магазинов с комбинированным ассортиментом товаров; магазинов продажи по каталогам; магазинов с полным обслуживанием;
- развитие магазинов корпоративной сети;
- развитие кооперативов розничных торговцев, концернов;
- развитие сети торговых центров (и их разновидностей) и др.

### Задание

Рассмотрите форматы магазинов по различным классификационным признакам:

- размеру торговой площади
- ассортименту товаров
- формам торгового обслуживания покупателей
- методам продажи товаров
- по месту расположения
- по виду здания
- по организационным формам торговли
- по конструктивным особенностям

### Разработайте интеллект-карту на тему:



1. Специализированные магазины
2. Неспециализированные магазины
3. Гипермаркет
4. Универмаг
5. Магазин-склад
6. Супермаркет
7. Магазин «Кэш & Керри» (Cash and Carry)



Руководство по разработке карты мышления

Интеллект-карты — это инструмент, позволяющий:

- проще работать с информацией: запоминать, понимать, восстанавливать логику.
- удобно использовать для презентации материала и наглядного объяснения своей позиции собеседникам
- позволяет проще принимать решения, создавать планы, разрабатывать проекты.

Основные принципы рисования интеллект карт

<p>1. Центральный образ (символизирующий основную идею) рисуется в центре листа.</p>	
<p>2. От центрального образа отходят ветки первого уровня, на которых пишутся слова, ассоциирующиеся с ключевыми понятиями, раскрывающими центральную идею.</p>	

<p>3. От веток первого уровня при необходимости отходят ветки 2-го уровня разукрупнения, раскрывающие идеи, написанные на ветках 1-го уровня.</p>	
<p>4. По возможности используем максимальное количество цветов для рисования карты. 5. Везде, где возможно добавляем рисунки, символы, и другую графику, ассоциирующиеся с ключевыми словами.</p>	
<p>6. При необходимости рисуем стрелки, соединяющие разные понятия на разных ветках. 7. Для большей понятности нумеруем ветки и добавляем ореолы.</p>	

### Практическая работа 3

#### Изучение организационно-правовых форм предприятий, в соответствии с ГК РФ

**Цель работы:** изучить Гражданский кодекс РФ, выявить особенности предприятий в соответствии с их организационно-правовой формой.

#### Теоретическая часть

Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

В соответствии с гражданским кодексом РФ в России могут создаваться следующие организационные формы предприятий: коммерческие и некоммерческие.

##### 1. Коммерческие корпоративные организации

- **Хозяйственные товарищества и общества.** Хозяйственными товариществами и обществами признаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу.

- **Полное товарищество.** Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

- **Товарищество на вере.** Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам

товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

- Общество с ограниченной ответственностью. Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

- Акционерное общество. Акционерным обществом признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

- Производственный кооператив. Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

## **2. Государственные и муниципальные унитарные предприятия**

Унитарное предприятие. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

## **3. Некоммерческие корпоративные организации**

Некоммерческими корпоративными организациями признаются юридические лица, которые не преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяют полученную прибыль между участниками (пункт 1 статьи 50 и статья 65.1), учредители (участники) которых приобретают право участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с пунктом 1 статьи 65.3 настоящего Кодекса.

- Потребительский кооператив. Потребительским кооперативом признается основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Общество взаимного страхования может быть основано на членстве юридических лиц.

- Общественные организации. Общественными организациями признаются добровольные объединения граждан, объединившихся в установленном законом порядке на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, для представления и защиты общих интересов и достижения иных не противоречащих закону целей.

- Общественное движение. Общественным движением является состоящее из участников общественное объединение, преследующее социальные, политические и иные общественно полезные цели, поддерживаемые участниками общественного движения.

- Ассоциации и союзы. Ассоциацией (союзом) признается объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях на обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей.

- Товарищества собственников недвижимости. Товариществом собственников недвижимости признается добровольное объединение собственников недвижимого имущества

(помещений в здании, в том числе в многоквартирном доме, или в нескольких зданиях, жилых домов, дачных домов, садоводческих, огороднических или дачных земельных участков и т.п.), созданное ими для совместного владения, пользования и в установленных законом пределах распоряжения имуществом (вещами), в силу закона находящимся в их общей собственности или в общем пользовании, а также для достижения иных целей, предусмотренных законами.

- Казачьи общества. Казачьими обществами признаются внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ объединения граждан, созданные в целях сохранения традиционного образа жизни, хозяйствования и культуры российского казачества, а также в иных целях, предусмотренных ФЗ от 5 декабря 2005 года № 154-ФЗ "О государственной службе российского казачества", добровольно принявших на себя в порядке, установленном законом, обязательства по несению государственной или иной службы.

- Общины коренных малочисленных народов РФ. Общинами коренных малочисленных народов РФ признаются добровольные объединения граждан, относящихся к коренным малочисленным народам РФ и объединившихся по кровнородственному и (или) территориально-соседскому признаку в целях защиты исконной среды обитания, сохранения и развития традиционного образа жизни, хозяйствования, промыслов и культуры.

- Адвокатские палаты. Адвокатскими палатами признаются некоммерческие организации, основанные на обязательном членстве и созданные в виде адвокатской палаты субъекта РФ или Федеральной палаты адвокатов РФ для реализации целей, предусмотренных законодательством об адвокатской деятельности и адвокатуре.

- Адвокатские образования. Адвокатскими образованиями, являющимися юридическими лицами, признаются некоммерческие организации, созданные в соответствии с законодательством об адвокатской деятельности и адвокатуре в целях осуществления адвокатами адвокатской деятельности.

- Нотариальные палаты. Нотариальными палатами признаются некоммерческие организации, которые представляют собой профессиональные объединения, основанные на обязательном членстве, и созданы в виде нотариальной палаты субъекта РФ или Федеральной нотариальной палаты для реализации целей, предусмотренных законодательством о нотариате.

#### **4. Некоммерческие унитарные организации**

- Фонды. Фондом в целях настоящего Кодекса признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая благотворительные, культурные, образовательные или иные социальные, общественно полезные цели.

- Учреждения. Учреждением признается унитарная некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.

- Автономные некоммерческие организации. Автономной некоммерческой организацией признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная на основе имущественных взносов граждан и (или) юридических лиц в целях предоставления услуг в сферах образования, здравоохранения, культуры, науки и иных сферах некоммерческой деятельности.

- Религиозные организации. Религиозной организацией признается добровольное объединение постоянно и на законных основаниях проживающих на территории РФ граждан РФ или иных лиц, образованное ими в целях совместного исповедания и распространения веры и зарегистрированное в установленном законом порядке в качестве юридического лица (местная религиозная организация), объединение этих организаций (централизованная религиозная организация), а также созданная указанным объединением в соответствии с законом о свободе совести и о религиозных объединениях в целях совместного исповедания и распространения веры организация и (или) созданный указанным объединением руководящий или координирующий орган.

### **Практическая часть**



Ознакомьтесь с главой 4 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017)

### Задание 1

Представить классификацию организационно-правовых форм предприятий в виде схемы



### Задание 2

Заполните таблицу 1.

Таблица 1 – Особенности организационно-правовых форм коммерческих предприятий

Организационно-правовая форма предприятия	Основные положения	Участники	Образование	Управление	Распределение прибыли	Права и обязанности вкладчиков

### Задание 3.

Рассмотреть преимущества и недостатки коммерческих организаций. Данные представить в виде таблицы 2

Таблица 2 – Преимущества и недостатки организационно-правовых форм деятельности предприятий

Предприятия		
индивидуальные	партнерские	корпоративные
Преимущества		
Недостатки		

**Практическая работа 4**

### Проектирование торговых помещений и торговых залов

**Цель работы:** изучить нормативную документацию, регламентирующую требования к торговым зданиям и помещениям, составить план-проект специализированного торгового предприятия.

**Средства обучения:** наглядные пособия, ГОСТ Р 51773-09 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли», СНиП РК 3.02-21-2004 «Предприятия розничной торговли», СП 2.3.6. 1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов»

**Теоретическая часть**

Торговые здания и сооружения представляют собой наземные строения с помещениями, предназначенными для выполнения различных торгово-технологических операций. Помещением называется пространство внутри здания, имеющее определенное функциональное назначение и ограниченное строительными конструкциями.

Помещения магазина подразделяются на:

- 1) торговые;
- 2) для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже;
- 3) подсобные;
- 4) административно-бытовые;
- 5) технические.

Расположение основных групп помещений магазина (их планировка) должно быть таким, чтобы между ними обеспечивалась технологическая связь, способствующая перемещению товаров кратчайшими путями, исключались пересечения движения потоков товаров и покупателей. Кроме того, планировка магазина должна обеспечивать возможность увеличения площади торговых помещений за счет неторговых.

При осуществлении планировки помещений магазина необходимо соблюдать следующие основные требования:

- разгрузочные (платформы или помещения) должны примыкать к помещениям для приемки товаров;
- помещения для приемки следует располагать так, чтобы обеспечивались кратчайшие связи между ними и помещениями для хранения товаров, а также торговыми залами, особенно в том случае, когда товары поступают в таре-оборудовании;
- помещения для хранения товаров не должны быть проходными, их размещают в непосредственной близости от помещений для подготовки товаров к продаже;
- помещения для хранения товаров и подготовки их к продаже должны быть непосредственно связаны с соответствующими отделами торговых залов и располагаться на одном уровне с ними;
- административно-бытовые помещения размещают таким образом, чтобы обеспечивалась необходимая связь между ними и другими неторговыми, а также и торговыми помещениями;
- взаимное расположение административно-бытовых помещений определяется их функциями (например, должна быть обеспечена связь между помещениями для отдыха и приема пищи);
- помещения, входящие в одну функциональную группу, следует, по возможности, объединять (например, небольшие по площади помещения для хранения товаров объединять в одно, в мелких магазинах выделять в помещениях для хранения товаров площадь для их подготовки к продаже).

Торговым залом является специально оборудованная основная часть торгового помещения магазина, предназначенного для обслуживания покупателей.

Под устройством торгового зала понимается его конфигурация, размещение внутри здания и относительно других помещений магазина, количество и расположение входов, выходов, оконных проемов и т. п.

Планировка торгового зала заключается в разделении всей его площади на функциональные зоны и размещении внутри них торгового оборудования.

К устройству и планировке торгового зала предъявляется ряд требований:

- удобное для покупателей расположение входов, выходов, отделов;
- создание наилучших условий для перемещения товаров из помещений для их хранения и подготовки к продаже к местам размещения и выкладки;
- эффективное использование площади торгового зала при размещении торгового оборудования;
- обеспечение свободного движения потоков покупателей;
- рациональная организация расчетных операций.

Оптимальные условия для организации продажи товаров обеспечиваются в торговых залах прямоугольной формы с соотношением сторон от 1: 1 до 1: 3. Это не только способствует соблюдению требований рациональной организации торгово-технологических операций, выполняемых в магазине, но и предоставляет покупателям возможность хорошо ориентироваться в размещении товарных групп и совершать покупки в минимальные сроки, создает условия для их комфортного пребывания в магазине.

Эксплуатация торговых залов магазинов, расположенных в отдельно стоящих зданиях и имеющих пропорции близкие к квадрату (1: 1; 2:3), более эффективна с точки зрения перечисленных выше требований. Напротив, слишком вытянутая форма торговых залов (1: 1 и более) встроенных магазинов усложняет их планировку, вызывает необходимость деления зала на отделы что не всегда удобно для покупателей.

При планировке торгового зала важную роль играет правильная организация потоков покупателей, которая зависит от размещения входов и выходов, расстановки торгового оборудования и расположения контрольно-кассового узла. Контрольно-кассовый узел - специально оборудованная часть площади торгового зала, предназначенная для расчетов с покупателями за товары в зонах самообслуживания магазинов, в пределах которой сосредоточено более одной контрольно-кассовой машины.

Размещение входа в магазин и выхода из него по центру торгового зала применяют в магазинах, продажа товаров в которых происходит через прилавок обслуживания. Это позволяет рассредоточить покупателей по всей площади зала. В магазинах самообслуживания вход и выход совмещены и расположены, как правило, у правого угла фасада здания, чтобы поток покупателей был направлен против часовой стрелки.

Всю площадь торгового зала можно условно разделить на:

- установочную площадь;
- площадь проходов для покупателей и перемещения товаров;
- площадь рабочих мест обслуживающего персонала;
- площадь контрольно-кассового узла.

Установочная площадь включает в себя площадь, занятую торговым оборудованием для выкладки товаров и крупногабаритными товарами (холодильниками, стиральными машинами и т. п.), размещенными в торговом зале, а также площадь, занимаемую оборудованием для проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей. В магазинах самообслуживания под установочную площадь обычно отводится примерно 30% всей площади торгового зала.

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

$$K_y = \frac{S_y}{S_{т.з}}$$

где  $K_y$  - коэффициент установочной площади;

$S_y$  - установочная площадь, м<sup>2</sup>;

$S_{т.з}$  - площадь торгового зала, м<sup>2</sup>.

Низкое значение коэффициента установочной площади (меньше 0,25) говорит о нерациональном использовании торговой площади из-за небольшого количества оборудования. Если же значение коэффициента завышено (более 0,35), то это может привести к неудобствам для покупателей, поскольку недостаточная ширина проходов между оборудованием в таком случае будет препятствовать их свободному перемещению. Однако следует учесть, что этот показатель может изменяться в зависимости от размера магазина (чем больше торговая площадь, тем, как правило, меньше доля установочной площади) и от его специализации.

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

Экспозиционная площадь исчисляется как сумма площадей всех элементов оборудования, предназначенных для выкладки товаров (полок, кассет и т. д.). К экспозиционной площади относится и площадь, занимаемая основаниями крупногабаритных товаров. Степень использования площади торгового зала под выкладку товаров характеризует коэффициент экспозиционной площади. Его рассчитывают по следующей формуле:

$$K_{\text{эксп}} = \frac{S_{\text{эксп}}}{S_{\text{т.з}}},$$

где  $K_{\text{эксп}}$  - коэффициент экспозиционной площади торгового зала;

$S_{\text{эксп}}$  - экспозиционная площадь, м<sup>2</sup>;

$S_{\text{т.з}}$  - площадь торгового зала, м<sup>2</sup>.

Этот показатель зависит от видов и типов применяемого для выкладки товаров оборудования, а также от его габаритов и количества элементов, увеличивающих экспозиционную площадь (полок, корзин и т. д.). Оптимальным между экспозиционной площадью и площадью торгового зала в магазине самообслуживания считается соотношение, примерно равное 0,7. Увеличение коэффициента экспозиционной площади за счет применения островных горок или стеллажей большой высоты может привести к ухудшению обзримости товаров, вызвать неудобства при их выкладке, а также затруднить отбор товаров покупателями. Коэффициент экспозиционной площади зависит от специализации магазина: он будет ниже в магазинах, где применяются холодильные прилавки и другое холодильное оборудование, в магазинах, торгующих крупногабаритными товарами, и т. д.

Для свободного перемещения товаров и покупателей часть торгового зала магазина самообслуживания отводится под проходы. Ширина проходов между торговым оборудованием определяется строительными нормами и правилами, однако она может изменяться в каждом конкретном магазине с учетом применяемых средств механизации и плотности покупательского потока. Так, более широкие проходы должны быть там, где предусматривается перемещение товаров с помощью подъемнотранспортных средств.

Для свободного перемещения покупателей обязательным является наличие магистральных (более широких по сравнению с обычными) проходов, расположенных вдоль стен и связывающих все зоны торгового зала.

В магазинах, где торговля ведется через прилавок обслуживания, выделяется площадь для организации рабочих мест обслуживающего персонала. Ее размер равен произведению длины фронта прилавка на глубину рабочего места. Глубина рабочего места продавца включает ширину прилавка и торгового оборудования для выкладки и размещения рабочего запаса товаров, а также ширину прохода между ними, который должен быть не менее 0,9 м.

Площадь контрольно-кассового узла включает в себя площадь, занимаемую кассовыми кабинетами, проходами между ними, столами для упаковки товаров, а также площадь для хранения корзин и тележек для отборки товаров покупателями. В магазинах самообслуживания эта площадь не должна превышать 15% площади торгового зала. При этом количество рабочих мест контролеров-кассиров определяют исходя из специализации магазина и площади его торгового зала.

### **Практическая часть**

Задание 1 Построить план-проект специализированного магазина.

Изучить требования к проектированию торговых предприятий. Составить планировку торгового предприятия. На плане указать расположение основных помещений (торговых, для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, подсобных и т.д). Укажите направление материальных потоков и потоков покупателей.

Задание 2 Проведение планировки торгового зала.

На плане торгового предприятия выделить зону торгового зала и провести его планировку: указать расположение входов-выходов, расставить торговое оборудование, согласно специализации магазина, расположить контрольно-кассовые узлы.

Задание 3 Рассчитать показатели эффективности использования площади торгового зала (коэффициент установочной площади, коэффициент экспозиционной площади, площадь для организации рабочих мест обслуживающего персонала, площадь контрольно-кассового узла)

### Практическая работа 5 «Изучение устройства и технологической планировки магазинов»

Информационный ресурс: [5,7,11].

В ходе практического занятия студенты должны выполнить следующее:

1. Изучить нормативно-правовую и нормативно-техническую базу, регламентирующую требования к устройству и проектированию магазинов.
2. Ознакомиться с вариантами общих планировок торговых предприятий, расположением основных помещений.
3. Используя ситуационные задачи, на практических примерах закрепить теоретические знания в области рационального построения розничных магазинов (планировка, устройство, расчет торговой и неторговой площади, размещение товаров в торговом зале и др.).

Типовые ситуационные задачи

Вариант 1

Торговое предприятие «Эдем» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –5520 кв.м, торговая –3860 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено продольным способом. Список оборудования прилагается (табл.1).

Задания.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и специализацию.
2. Оцените эффективность планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования. Таблица 1- Список оборудования в магазине

Вид оборудования	$S_i$ – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	1,9 * 1,2	62	4
Столы прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Столы упаковочные	1,2 * 2,8	20	
Горки пристенные	0,8 * 1,8	94	5
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	11	-

Вариант 2

Торговое предприятие «Алиготе» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –2400 кв.м, торговая –1100 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено способом «радиальная решетка». Список оборудования прилагается (табл.2).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.

3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования. Таблица 2 - Список оборудования в магазине

Вид оборудования	$S_i$ – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	1,9 * 1,2	62	4
Стол-прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Горки пристенные	0,9 * 1,5	104	5
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	7	-

Вариант 3

Торговое предприятие «Марс» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –370 кв.м, торговая –250 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено поперечным способом. Список оборудования прилагается (табл.3).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите формат магазина и его специализацию.

2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала.

Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.

3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования. Таблица 3- Список оборудования в магазине

Вид оборудования	$S_i$ – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	0,9 * 1,2	25	3
Стол-прилавки	1,2 * 0,5	20	-
Горки пристенные	1,7 * 0,7	49	4
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	5	-
Стол-упаковочные	1,8*0,5	5	-

Вариант 4

Торговое предприятие «Эдельвейс» осуществляет розничную продажу женской одежды. Описание магазина: общая площадь магазина –820 кв.м, торговая –460 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено боксовым способом. Список оборудования прилагается (табл.4).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите формат магазина и его специализацию.

2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала.

Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.

3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования. Таблица 4- Список оборудования в магазине

Вид оборудования	$S_i$ – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	0,9 * 1,2	60	3
Стол-прилавки	1,2 * 0,5	20	-
Примерочные	1,2 * 2,2	5	-
Горки пристенные	0,8 * 0,5	10	4
Кассовые кабины	0,8*1,5	2	-

Вариант 5

Торговое предприятие «Амур» осуществляет розничную продажу электробытовых товаров. Описание магазина: общая площадь магазина –95 кв.м, торговая –70 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено смешанным способом. Список оборудования прилагается (табл.5).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите формат магазина и его специализацию.

2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.

3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования. Таблица 5 - Список оборудования в магазине

Вид оборудования	$S_i$ – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Витрины	0,9 * 1,2	14	3
Столы– прилавки	1,2 * 0,5	13	-
Столы упаковочные	1,2 * 1,8	8	
Горки пристенные	0,8 * 0,5	5	5
Кассовые кабины	1,8*1,5	2	-

### Практическая работа 6 Товарное планирование

Выберите одну из тем, предложенных ниже, и разработайте товарный план по конкретному виду товара.

Бренд и магазин, нацеленный на семьи и молодые пары

Бренд и магазин, опирающийся на красоту ручных изделий и теплоту природы

Бренд и магазин с главным упором на праздники: к рождеству, на дни рождения и прочие.

#### Порядок работы

Выбор темы

Обсуждение содержания (работа в группе)

Создание основной концепции

Разделение функций

Работа над планом, создание карты эскиз-имиджа

Презентация

### Практическая работа № 7

#### Изучение организации торгово-технологического процесса в магазине.

Содержание торгово-технологического процесса магазина

Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей называется товародвижением. Он включает в себя не только физическое перемещение товаров из мест производства в места потребления, но и операции, связанные с их хранением, подсортировкой и подготовкой к продаже на предприятиях торговли. В магазинах завершается процесс кругооборота средств, вложенных в произведенные предметы потребления, происходит превращение товарной формы стоимости в денежную и создается экономическая основа для возобновления производства товаров.

В широком понимании предметом технологии торговли является совокупность способов, приемов и целенаправленных трудовых операций производственного и коммерческого характера по доведению товара от производства до потребителя. Особенность технологии торговли

заключается в том, что в торговле не только осуществляется процесс движения товаров из сферы производства в сферу потребления, но и происходит смена форм стоимости.

Поэтому в технологии торговли имеют место торговый (заключительный этап коммерческого процесса, связанный с продажей и обслуживанием покупателей) и технологический процессы. Как уже отмечалось, торговый процесс предполагает участие в нем двух сторон: продающей и покупающей. Для этого продающая сторона (магазин) организует процесс продажи товаров, а покупатели (население) участвуют в нем, совершая покупки. Технологический процесс в магазинах осуществляется без какого-либо участия покупателей. Сюда входит обработка товарных потоков, начиная с приемки поступающих товаров и заканчивая полной подготовкой их к продаже.

Главной задачей для реализации торгово-технологической функции магазина является разработка оптимального варианта технологического процесса с учетом условий работы, применяемых методов продажи при минимальных трудовых и материальных затратах и высокой культуре обслуживания.

Значения основных понятий торгово-технологического процесса в магазине приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные понятия торгово-технологического процесса в магазине

Термин	Определение
Технология	Совокупность процессов, правил, навыков, применяемых при изготовлении какого-либо вида продукции в любой сфере производственной деятельности
Технологический процесс	Совокупность взаимосвязанных последовательных операций, целью которых является сохранение потребительских свойств товаров, доведение их до потребителей (осуществляется без покупателя)
Технология торговых процессов	Совокупность способов, средств и целенаправленных трудовых операций производственного и коммерческого характера по доведению товаров от производства до потребления.
Торгово-технологический процесс	Совокупность взаимосвязанных операций, целью которых является доведение товаров надлежащего качества до потребителей с наименьшими затратами труда при высоком уровне торгового обслуживания населения.

Технологический процесс в магазине представляет собой совокупность наиболее целесообразных способов и средств, используемых при переработке, перемещении и продаже товаров, а также при обслуживании покупателей.

Организация торгово-технологического процесса, последовательность выполнения различных операций зависят от потребительских свойств товаров, степени их готовности к продаже, принятой системы товародвижения, формы продажи, вида и типа торгового предприятия.

Существуют следующие формы продаж товаров и методы обслуживания: самообслуживание, индивидуальное (салонное) обслуживание, по заказам покупателей, через прилавок, с открытой выкладкой, по образцам, через автоматы, интерактивные формы (с использованием различных средств коммуникации — факс, телефон, каталог, телевидение, Интернет).

Самообслуживание — форма продажи, при которой покупатель самостоятельно осматривает, отбирает и доставляет отобранные товары к единому узлу расчета. Предусматривается типовое торговое оборудование.



Продажа товаров по предварительным заказам — форма продажи, при которой покупатели предварительно заказывают необходимые товары из имеющихся в продаже и получают их в обусловленное время в магазине, на дому или по месту работы.

Индивидуальное (салонное) обслуживание — форма продажи, при которой продавец обслуживает каждого конкретного покупателя и помогает ему в выборе покупки, консультирует в вопросах пользования товаром, упаковывает и отпускает товар. Предусматриваются все формы расчета с покупателями, послепродажное обслуживание, бесплатная доставка по желанию покупателя, возврат товара. Данная форма продажи предусматривает предоставление покупателям различных платных и бесплатных услуг.

Продажа с открытой выкладкой — форма продажи, когда покупатели знакомятся с ассортиментом товаров самостоятельно, а продавец проверяет качество, дает консультации, упаковывает и отпускает товары.

Продажа товаров по образцам — форма продажи, когда покупатели самостоятельно или с помощью продавца знакомятся с выставленными в торговом зале образцами товаров. После выбора товара и оплаты покупки он может быть доставлен на дом покупателю или вручен непосредственно со склада магазина. Такая форма используется при реализации крупногабаритных товаров (мебель, холодильники и др.).

Продажа по телефону — это активная, свободная продажа товаров, когда продавец зазывает клиента. Телефонный звонок используется в целях рекламирования товара и поиска покупателя. Данная форма продажи используется для реализации товаров через торговых агентов.

Прямые продажи представляют собой форму организации розничной торговли вне стационарных торговых точек, например, с лотков, тележек, автомобилей и прочих временных торговых мест. Могут применяться как индивидуальными продавцами, так и организациями.

Согласно Американской ассоциации прямых продаж, прямые продажи осуществляются главным образом с использованием домашних, групповых демонстраций и продаж один-на-один, «непосредственно при личной презентации, демонстрации и продажи товаров и услуг потребителям, как правило, у них дома или на работе».

Существуют три разновидности внемагазинной торговли: прямая розничная торговля, личные продажи и продажи через автоматы.

В случае прямой торговли покупатели сначала заказывают товар по телефону или по почте. В зависимости от используемых средств передачи информации различаются типы прямой торговли. Торговля по каталогам основана на почтовых услугах; торговля с помощью телевидения происходит на телеканалах; в интерактивной электронной торговле используются компьютеры и кабельное телевидение.

В отличие от прямой розничной торговли, основанной на использовании различных информационных источников, личные продажи основываются на непосредственном контакте между продавцом и покупателем. При этом общение происходит либо напрямую, лицом к лицу, либо по домашнему (рабочему) телефону.

Продажи товаров через автоматы - личный контакт с покупателем не устанавливается. В данном случае происходит просто покупка и получение товара посредством механического устройства.

Технологический процесс в магазине состоит из технологических операций. Их обособление позволяет определить объем работ по каждой, место, время и способы выполнения этих операций, необходимую численность работников и их рациональную расстановку.

Технологический процесс в магазине включает в себя следующие операции:

1. Поступление товара;
2. Разгрузка транспорта;
3. Приемка товара по количеству, оформление приходных документов;
4. Перемещение товара к местам хранения;
5. Распаковка товара, приемка по качеству;
6. Подготовка товара к продаже;

7. Подача товара в торговый зал;
8. Выкладка товара в торговом зале;
9. Продажа;
10. Упаковка товара;
11. Расчет за купленный товар;
12. Сдача выручки в банк.

Торгово-технологический процесс можно разделить на **три составные части:**

1. Операции с товаром до предложения его потребителям:

- разгрузка транспортных средств,
- доставка товара в зону приемки,
- приемка товара по количеству и качеству,
- доставка товара в зону хранения, подготовки к продаже, а также непосредственно в

торговый зал,

- хранение товара,
- подготовка к продаже,
- перемещение в торговый зал,
- выкладка товара на торговом оборудовании.

2. Операции непосредственного обслуживания потребителей.

3. Дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

Последовательность стадий (операций) процесса может быть представлена блок-схемой в соответствии с ГОСТ 19.701-90 (ИСО 5807-85). Пример начала блок-схемы приведен на рисунке 1.

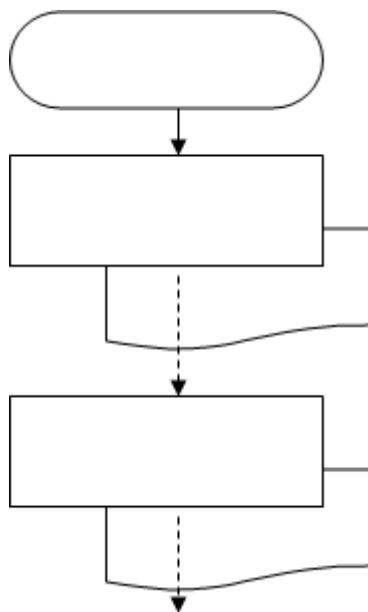


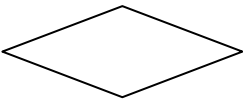

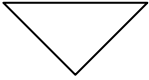
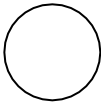

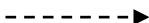


Таблица 2- Условные обозначения элементов блок-схем

Условное обозначение	Назначение элемента
	Терминатор Символ отображает выход во внешнюю среду и вход из внешней среды (начало или конец схемы программы, внешнее использование и источник или пункт назначения данных).
	Процесс Символ отображает функцию обработки данных любого вида (выполнение определенной операции или группы операций, приводящее к изменению

	значения, формы или размещения информации или к определению, по которому из нескольких направлений потока следует двигаться)
	Решение (логический блок) Символ отображает решение или функцию переключательного типа, имеющую один вход и ряд альтернативных выходов, один и только один из которых может быть активизирован после вычисления условий, определенных внутри этого символа.
	Документ (запись) Символ отображает данные, представленные на носителе в удобочитаемой форме
	Хранение Символ отображает входящее в технологический процесс пребывание объекта в специально отведенных местах, где для его изъятия установлена определенная процедура.
	Инспекция Проверка или контроль количества или качества
	Материальный поток
	Информационный поток

**Задание 1.** Изучить основные торговые и технологические операции в сфере розничной торговли непродовольственных товаров.

**Задание 2.** Разработать блок-схему торгово- технологического процесса в магазине с использованием следующих методов продаж непродовольственных товаров:

Вариант1. Самообслуживание

Вариант2. Продажа товаров по предварительным заказам

Вариант3. Продажа товаров по образцам

Вариант4. С индивидуальным обслуживанием

Вариант 5. Продажа с использованием автоматов

Вариант 6. По почте

Вариант 7. Интернет – торговля

Вариант 8. Прямые продажи

Вариант 9. С открытой выкладкой

Вариант 10. Продажа по телефону.

Номер варианта	Первая буква фамилии
1	А; Б
2	В; Г
3	Д; Е; Э
4	Ж; З; Ю
5	И; К; Ш
6	Л; М; Я
7	Н; О; Щ
8	П; Р; Ц
9	С; Т; Х
10	У; Ф; Ч

### Практическая работа 8

**Тема: Изучение видов договоров, применяемых в коммерческой деятельности**

**Цель работы:** изучить ГК РФ и ознакомиться с основными видами договоров, применяемых в коммерческой деятельности,

#### Практическая часть

Задание 1. Используя соответствующие статьи ГК РФ, заполнить таблицу 1.

Таблица 1 – Договоры, применяемые в коммерческой деятельности

Виды договоров	Определение	Существенные условия
Договор подряда		
Договор на выполнение научно-исследовательских работ		
Договор хранения		
Договор купли-продажи		
Договор купли-продажи недвижимости		
Договор поставки		
Договор аренды		

Контрольные вопросы

1. Каковы понятия и структура коммерческого договора?
2. Опишите сущность договора купли-продажи.
2. Какую функцию выполняют договоры купли-продажи, договор поставки?
3. В каких случаях оформляется протокол разногласий к договору поставки?
4. Какие договоры являются разновидностями договора купли-продажи?
5. Какие условия договора относятся к числу существенных?
6. При соблюдении каких условий договор купли-продажи считается согласованным?
7. Каковы последствия нарушения условий договора купли-продажи по количеству, ассортименту и качеству товара?
8. Каковы сроки предъявления претензий о недостатках товаров?
9. Какие правила определения цены при оплате товара предусмотрены законодательством?

### Практическая работа 9

**Тема: Правила оформления договора поставки товаров**

**Цель работы:** ознакомиться с реквизитами договора поставки товаров, правилами его оформления, научиться самостоятельно оформлять договор поставки товаров.

#### Теоретическая часть

Договор поставки товаров – это документ, который заключается при осуществлении купли-продажи той или иной продукции и устанавливает график ее поставки, порядок расчетов между продавцом и покупателем, способ возврата тары (при необходимости). К договору прилагается сертификация с подробным описанием поставляемых товаров и указанием их точного количества.

Согласно договору поставки товаров, продавец обязуется поставить в указанные в документе сроки качественный товар, а покупатель – осуществить его приемку и оплату.

В бланке договора на поставку товара должны указываться следующие сведения:

- Дата и город заключения договора.
- Информация о покупателе и продавце товара: ФИО, паспортные данные, адреса проживания. Если одной или обеими сторонами договора выступают юридические лица, то указываются их реквизиты, а также, кто и на каком основании действует от их лица.
- Предмет договора с указанием типа, количества и других характеристик товаров или ссылкой на спецификацию, датой и временем осуществления поставки.
- Сведения о комплектности и качестве поставляемых товаров.
- Сведения о количестве и товарном ассортименте.
- Сведения о таре и упаковке товара.
- Сведения о сроках, условиях и порядке поставки товаров.
- Сведения о приемке товара по качеству и количеству.
- Сведения о цене товара, цене договора и порядке осуществления расчетов между поставщиком и покупателем.
- Сведения об ответственности поставщика и покупателя.
- Сведения о сроках действия договора и условиях его досрочного расторжения.
- Сведения о порядке разрешения споров между сторонами договора.
- Прочие важные сведения по сути договора.
- Реквизиты и подписи (печати) сторон.

## ДОГОВОР ПОСТАВКИ № \_\_\_\_\_ (ПРИМЕР)

г. Чебоксары

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ г.

ООО " \_\_\_\_\_ ", именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице директора \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, с одной стороны и

ЗАО « \_\_\_\_\_ », именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице генерального директора \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

### **1. Предмет договора.**

1.1. Поставщик обязуется передать в собственность, а Покупатель надлежащим образом принять и оплатить изделия \_\_\_\_\_, именуемые в дальнейшем «Товар», в количестве, по наименованиям и по ценам, определенным в Накладных, являющихся неотъемлемой частью настоящего договора, сформированных на основании заявки, согласно п.1.2.

1.2. Заявка подается Покупателем на основании прайс-листа Поставщика посредством электронных видов связи, в устной форме, по телефону, факсу или иной удобной для сторон форме.

1.3. На момент передачи Покупателю товар должен по качеству и комплектации (комплектности) соответствовать действующим ГОСТам, ТУ для данного товара.

1.4. Гарантийный срок пользования товаром определяется изготовителем, который указан на товаре.

1.5. Срок годности поставляемого Товара должен составлять не менее 70%.

1.6. Все поставки после заключения данного договора считаются поставками в рамках данного договора в течение всего срока его действия.

## **2. Сроки поставок, порядок оплаты.**

2.1. Поставка товара осуществляется самовывозом со склада Поставщика, либо Поставщик своими силами и средствами не позднее 3 (трех) рабочих дней с момента получения заказа доставляет товар в адрес, указанный Покупателем. Передачу товара Поставщик оформляет накладной, с приложением документов, подтверждающих качество товара и счета-фактуры. При получении товара и документов, сопровождающих его, уполномоченные лица Покупателя обязаны надлежащим образом оформить соответствующие документы и вернуть по одному экземпляру Поставщику.

2.2. При доставке товара транспортом Поставщика расходы по транспортировке товара до склада Покупателя несет Покупатель на основании выставленных Поставщиком счетов.

2.3. Любое лицо, допущенное Покупателем к приемке товара, посредством составления приказа либо выдачи доверенности, считается представителем Покупателя. Принимающее товар лицо должно расписаться в накладной и счет-фактуре Поставщика, указав в них свою должность, фамилию, заверить свою подпись штампом или печатью Покупателя. Покупатель принимает на себя все риски, связанные с действиями представителя Покупателя.

2.4. Покупатель обязуется произвести оплату за Товар Поставщику в течение 30 календарных дней с момента фактической реализации Товара Покупателем в своих аптеках.

2.5. Цена товара определяется на основании прайс-листа на момент окончательного формирования Заявки, включает в себя стоимость тары, упаковки и фиксируется в накладной и счете-фактуре в рублях.

2.6. Во всех платежных документах Покупатель обязан указывать назначение платежа с обязательной ссылкой на номер(а) накладной(ых), по которой(ым) производится оплата.

2.7. Покупатель имеет право на возврат полученного Товара Поставщику.

## **3. Риск случайной гибели товара.**

3.1. Риск случайной гибели или случайной порчи, утраты или повреждения товара, являющегося предметом настоящего договора, несет Поставщик или Покупатель в зависимости от того, кто из них обладал правом собственности на товар в момент случайной гибели или его случайного повреждения.

## **4. Порядок приемки товара.**

4.1. Товар, являющийся предметом настоящего договора, принимается Покупателем по наименованию, количеству и качеству при передаче/приемке товара с участием непосредственно ответственных представителей Покупателя и Поставщика.

4.2. Ответственные лица Покупателя определяются Приложением №1 к Договору поставки, которое является неотъемлемой частью договора.

4.3. Качество товара, переданного по настоящему договору, должно соответствовать техническим стандартам страны-производителя и требованиям, установленным действующим в Российской

Федерации ГОСТами, ФС, ВФС, ТУ для данных видов товаров. Качество товара должно подтверждаться сертификатом качества завода-изготовителя и /или сертификатом соответствия – далее документов. Указанные документы даются в копиях. Данные о месте нахождения оригиналов документов на каждую серию товара даются в накладной или в приложении к накладной. Приложение к накладной должно быть заверено Поставщиком с указанием адреса, телефона и фамилии держателя оригиналов документов. Соглашением сторон может быть предусмотрено иное условие передачи документов, подтверждающих качество товара.

4.4. Приемка должна быть осуществлена в следующие сроки:

1. по количеству грузовых мест - в момент получения товара;
2. по количеству и дефектности упаковок - в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения товара;
3. по качеству товара, в течение 5 (Пяти) рабочих дней с момента обнаружения брака продукции в течение гарантийного срока товара;
4. по иным характеристикам товара, не предусмотренным настоящим пунктом выше - в течение 10 (Десяти) рабочих дней с даты получения товара.

4.5. Приемка Товара для аптек Покупателя, находящихся не в г. Чебоксары, но в пределах Чувашской Республики, осуществляется в офисе Покупателя только по количеству мест; по ассортименту и количеству - в течение трех дней с момента доставки Товара в эти аптеки; по качеству - в соответствии с п.4.4. настоящего договора.

4.6. При обнаружении Покупателем после передачи товара скрытых недостатков (дефектов) в товаре, либо недопоставки допущенных по вине изготовителя или Поставщика, стороны составляют Акт о недостатках, в котором указывается характер указанных недостатков, либо количество товара, подлежащего допоставке.

## **5. Ответственность сторон по договору поставки.**

5.1. Стороны договора, имущественные интересы (деловая репутация) которой нарушены в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору другой стороной, вправе требовать полного возмещения причиненных ей этой стороной убытков.

5.2. Направление покупателем Поставщику претензии по количеству или рекламаций по качеству поставленной продукции, составленных в порядке и в сроки, предусмотренные настоящим договором, дает первому право требовать от Поставщика допоставки продукции или соразмерного снижения его обязательств по оплате поставленной продукции.

5.3. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору Стороны несут ответственность в соответствии с Гражданским Кодексом РФ.

5.4. Поставщик производит замену товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору, в течение 5 календарных дней с момента поступления заявки (претензии) от Покупателя.

## **6. Порядок разрешения споров.**

6.1. Споры, которые могут возникнуть при исполнении условий настоящего договора, стороны будут стремиться разрешать в порядке досудебного разбирательства путем переговоров (обмена письмами, факсами и т.д.).

6.2. В случае не урегулирования споров и разногласий, возникших между сторонами и не разрешенных путем переговоров, споры разрешаются в суде.

## 7. Форс-мажор.

7.1. Ни одна из сторон не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон, которые нельзя предвидеть или избежать разумными способами, включая объявленную или фактическую войну, запретные действия властей, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия.

7.2. Документ, выданный соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

7.3. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна немедленно известить другую сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по Договору.

## 8. Срок действия договора.

8.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до "\_\_\_" \_\_\_\_\_ Г.

8.2. Срок действия настоящего договора в дальнейшем будет продлеваться ежегодно сроком на один год, пока одна из сторон не заявит о своем желании расторгнуть его, предупредив об этом другую сторону в письменной форме за 1 (один) месяц до окончания срока его действия.

8.3. Стороны вправе расторгнуть данный договор по взаимному согласию. В данном случае сторона, иницилирующая расторжение настоящего договора, направляет другой стороне письменное уведомление о его расторжении не позднее 1 (одного) месяца до даты предполагаемого расторжения настоящего договора.

8.4. Расторжение договора не освобождает стороны от исполнения денежных обязательств по погашению задолженности, образовавшейся при исполнении настоящего договора.

## 9. Заключительные положения.

9.1. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

9.2. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны сторонами или уполномоченными на то представителями сторон (в том числе в соответствии с п. 9.1.).

## 10. Реквизиты сторон.

Покупатель:

Поставщик:

## Практическая часть

Задание 1. Согласно данным, представленным в таблице 1, составьте договор поставки товаров, недостающие данные возьмите произвольно.

Таблица 1 – Варианты предмета договора

Вариант	Предмет договора
1	Рыба океаническая, горбуша, замороженная, в мешках, по 20 кг, вес 2 тонны
2	Сахар песок, в инд.упак. по 1 кг, в картонной транспортной таре 20 кг, вес 500



	кг
3	Костюм спортивный жен. (фуфайка + шорты), разм. 38 – 52, 100 шт.
4	Ботинки зимние мужские, черные, разм. 39 – 46, в картонной транспортной таре, 20 ящ.
5	Хлеб Подольский, на дер.поддоне по 20 б., 5 поддонов
6	Печенье с изюмом, в ящ по 10 кг, 10 ящ
7	Вода столовая, газированная в инд.упак. по 1,5 л, 600 бут
8	Мебельный гарнитур (диван + 2 кресла), кож. обивка, 2 шт.
9	Ковровое покрытие, на нетканой основе, в рулонах 2500*10000 мм, 5 рул.
10	Холодильник двухкамерный объем 200 л., 5 шт

## ДОГОВОР ПОСТАВКИ ТОВАРА

г. \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Предприятие \_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемое  
 Поставщик, в лице \_\_\_\_\_ тов. \_\_\_\_\_,  
 действующего на основании \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_, с одной стороны, и \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ торгбаза, в дальнейшем именуемая Покупатель, в  
 лице \_\_\_\_\_ тов. \_\_\_\_\_  
 действующего на основании \_\_\_\_\_ базы, с другой  
 стороны, заключили договор о нижеследующем:

### I. Предмет договора

1. Поставщик обязуется поставить Покупателю и отгрузить по его разнарядкам товары в количестве, ассортименте и в сроки, предусмотренные спецификацией, прилагаемой к настоящему договору.

Спецификация согласовывается и подписывается сторонами отдельно на каждый год до \_\_\_\_\_ предыдущего года.

### II. Сроки и порядок поставки

2. Товары по количеству и ассортименту поставляются внутри квартала равными месячными партиями от квартальной суммы поставки с учетом минимальных норм отгрузки. Восполнение недогруза производится в \_\_\_\_\_ месяце.

3. Покупатель высылает Поставщику разнарядки на отгрузку товаров грузополучателям за \_\_\_\_\_ дней до начала квартала и имеет право вносить в них изменения за дней до наступления месяца отгрузки.

4. В случае, если указанный в разнарядке Покупателя грузополучатель заявит Поставщику (грузоотправителю) свой отказ от занаряженных ему товаров, Поставщик (грузоотправитель) обязан в \_\_\_\_\_ дневный срок уведомить об этом Покупателя, который в \_\_\_\_\_ дневный срок обязан дать телеграфное распоряжение об отмене или подтверждении этой отгрузки.

5. На склад Покупателя товар завозится Поставщиком по графику завоза, который прилагается к настоящему договору.

### III. Цена

6. Товар оплачивается по розничным ценам Прейскуранта N \_\_\_\_\_ с предоставлением торговой скидки в размере \_\_\_\_\_ % и дополнительной \_\_\_\_\_ %. При отгрузке товара на склад Покупателя дополнительная скидка предоставляется в размере \_\_\_\_\_ % для возмещения расходов по дальнейшей переотправке товаров.

Об изменении розничных цен Поставщик незамедлительно уведомляет Покупателя.

#### IV. Условия расчетов, сумма договора

7. Расчеты за товары производятся между грузоотправителем и грузополучателем в порядке акцепта платежных требований.

Платежные требования предъявляются Поставщиком в течение \_\_\_\_\_ дней с момента отгрузки товара. Копии счетов Поставщик высылает Покупателю для учета в течение \_\_\_\_\_ дней после отгрузки с сопроводительным письмом. За каждый невысланный своевременно счет подлежит уплате штраф в размере \_\_\_\_\_ рублей.

8. При отгрузке товара по разрядке Покупателя, Поставщик должен указать в платежных документах номер и дату разрядки Покупателя.

9. Сумма договора - \_\_\_\_\_ рублей.

#### V. Качество, маркировка, тара

Качество, маркировка и упаковка товара должны соответствовать: \_\_\_\_\_

( следует указать ГОСТ, ОСТ, ТУ или образец товара )

10. Один экземпляр техдокументации на каждый вид товара, если они ранее не направлялись Покупателю и не приложены к договору, Поставщик высылает Покупателю в срок до "\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г., в противном случае Поставщик уплачивает Покупателю штраф в сумме \_\_\_\_\_ рублей.

11. Поставщик в срок не менее, чем за \_\_\_\_\_ месяцев до начала производства уведомляет Покупателя о предстоящем выпуске новых товаров и высылает ему соответствующие образцы, фотографии и другую документацию с указанием ориентировочных цен на новые изделия.

12. Поставщик должен в \_\_\_\_\_ срок рассмотреть предложения Покупателя об улучшении качества и повышении требований к упаковке товара, а также об изготовлении новых товаров, пользующихся спросом.

13. Тара должна иметь маркировку в соответствии с \_\_\_\_\_ (ГОСТ, ОСТ, ТУ и т.п.) и обеспечивать сохранность каждого места.

#### VI. Дополнительные условия

14. Минимальная норма отгрузки устанавливается:

а). вагон - \_\_\_\_\_;

б). контейнер - \_\_\_\_\_.

15. Приемка товаров по количеству и качеству производится в порядке, предусмотренном Инструкциями Госарбитража СССР N П-6, П-7

16. При недостатке или недоброкачественности товара на сумму более \_\_\_\_\_ рублей грузополучатель обязан известить поставщика (грузоотправителя), иногородние извещаются телеграфом.

17. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются Положением о поставках товаров народного потребления.

18. Срок действия договора - с "\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ года по "\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ года.

#### Юридические адреса и реквизиты сторон:

Поставщик: \_\_\_\_\_

Покупатель: \_\_\_\_\_

Отгрузочные реквизиты:

для вагонных отправок - \_\_\_\_\_

для контейнерных - \_\_\_\_\_

для мелких отправок - \_\_\_\_\_

Поставщик

Покупатель

\_\_\_\_\_

М.П.

\_\_\_\_\_

М.П.

**Приложение к договору:**

1. Спецификация и отгрузочные разрядки на I квартал 20 \_\_\_\_ года.
2. График завоза товара на склад Покупателя.

### Практическая работа № 10

#### Оценка рейтинга поставщиков

Используя метод рейтинговой оценки поставщиков, определить основных поставщиков-производителей электробытовых товаров для оптового предприятия.

Условия задачи

**Исходная информация по оптовому предприятию:**

1. Оптовое предприятие в планируемом году намеревается закупить и реализовать 3000 единиц электробытовых товаров - 4 ассортиментных наименований. Цена реализации 1200 рублей за штуку.

2. Оптимальный размер партии поставки для оптового предприятия 300 единиц.

**Исходная информация по поставщикам производителям товаров:**

3. Список возможных поставщиков-производителей товаров.

Поставщик	Удаленность от покупателя, км	Поставщик	Удаленность от покупателя, км
1. Вологда	480	6. Иваново	880
2. Владимир	181	7. Курган	2008
3. Новгород	423	8. Орел	372
4. Ижевск	1109	9. Пермь	1358
5. Калинин	154	10. Томск	648

4. Процент опрошенных покупателей, давших **неудовлетворительную** оценку качеству товаров соответствующих производителей.

1. Вологда	2
2. Владимир	3
3. Новгород	3
4. Ижевск	12
5. Калинин	10
6. Иваново	9
7. Курган	5
8. Орел	6



Количество ассортиментных наименований в одной партии	0,1																			
Размер одной партии	0,05																			
Сервисное обслуживание после поставки	0,05																			
<b>ИТОГО:</b>	<b>1,00</b>																			

## Практическая работа №11

### Определение прогнозного размера заказа по месяцам

После выбора поставщика товаров и заключения с ним договора поставки менеджерам по закупкам следует определить необходимый объем заказа на предстоящий период. При постоянно расширяющейся сети магазинов с широким ассортиментом определять размер заказа для каждой поставки менеджеру по закупкам помогает система отчетов о продажах и остатках товаров в каждом магазине. Автоматизированная система за секунды выполняет элементарный расчет товарных ресурсов предприятия за счет поступления товаров и товарных запасов в балансовой взаимосвязи с товарооборотом и корректировкой на индекс сезонности по формуле

$$V \text{ годового заказа} = (TЗН + T/o - TЗК) \times I_s, \quad (1)$$

где  $TЗН$ ,  $TЗК$  — товарные запасы соответственно на начало и на конец заданного периода;

$I_s$ , — индекс сезонности продаж, учитывающий такие факторы, как время года, праздники, отдельные события, влияющие на продажи товаров;

$T/o$  — прогнозируемый товарооборот.

**Задание.** Определить необходимые объемы заказа на каждый месяц на следующий год. Для определения объема поставок по месяцам необходимо учитывать колебания в спросе.

Вычислим:

1) средний товарооборот  $X_{иср}$ , по месяцам:

$$X_{иср} = \frac{\sum X_{ij}}{n}$$

где  $n$  — число лет;

2) общегодовой средний товарооборот  $X_{ij}$  в месяц

$$X_{ij} = \frac{\sum X_{ij}}{m}$$

где  $m$  — число месяцев

3) индекс сезонности:

$$I_s = \frac{X_{ij}}{X_{иср}}$$

Таблица 1. Расчет индекса сезонности продаж методом простой

Месяц	Товарооборот, усл. ед.		Средний товарооборот, Хіср	Индекс сезонности Is,%
	Предыдущий год	Текущий год		
Январь	389,79	780,18		
Февраль	575,73	823,75		
Март	471,79	900,58		
Апрель	387,11	793,75		
Май	394,55	798,55		
Июнь	659,55	940,58"		
Июль	632,25	1040,27		
Август	537,94	847,36		
Сентябрь	425,67	879,59		
Октябрь	512,65	839,46		
Ноябрь	527,66	904,38		
Декабрь	842,29	1257,35		
Итого				—

Задание 2. Определение прогнозного размера заказа по месяцам с учетом рассчитанного индекса сезонности по формуле .

Таблица 2. Прогнозирование объема заказа на будущий период

Месяц	T, усл. ед.	Запасы на начало пери- ода, T3н, усл.ед.	Запасы на конец периода, T3к усл.ед	Индекс сезонности Is	Прогноз объема заказов, Vзаказа усл. ед.
Январь	780,18 '	20,65	100,56		
Февраль	823,75	235,45	154,78		
Март	900,58	138,92	239,12		
Апрель	793,75	234,67	352,32		
Май	798,55	123,4	300,42		
Июнь	940,58	114,05	100,50		
Июль	1040,27	139,67	30,00		
Август	847,36	251,84	217,89		
Сентябрь	879,59	325,10	386,42		
Октябрь	839,46	200,20	159,67		
Ноябрь	904,38	111,67	56,99		
Декабрь	1257,35	162,34	120,30		
Итого				-	

## Практическая работа 12

**Тема: Решение профессиональных задач по оформлению результатов приемки по количеству и качеству.**

**Цель работы:** Изучить инструкции по приемке товаров по количеству и качеству П-6, П-7; решить ситуационные задачи; заполнить акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей

### Практическая часть

Задание 1. Ответьте на вопросы, если в договоре на поставку товаров указано, что приемка по количеству и качеству соответствует инструкциям П-6, П-7.

1. В адрес магазина поступил контейнер за пломбами изготовителя. При осмотре контейнера установлено, что оттиски пломб не соответствуют товаросопроводительным документам. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

2. При выгрузке товара из контейнера от органов транспорта установлено, что несколько ящиков имеют механические повреждения, содержимое в них частично отсутствует. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

3. По истечении установленных сроков приемки по качеству были обнаружены скрытые производственные дефекты трикотажных изделий (малозаметная штопка). Может ли продавец в этом случае предъявить претензии предприятию-изготовителю?

4. В адрес магазина поступил контейнер с обувью. В контейнере 50 транспортных коробок обуви по 10 пар в каждой. При приемке обнаружилось, что 5 коробка подмочена. Действия персонала при приемке товара?

5. В адрес магазина поступил контейнер с одеждой по железной дороге. При осмотре контейнера на станции железной дороги обнаружено расхождение в количестве мест товара. Действия получателя при приемке товара?

6. Во время приемки товара по качеству обнаружилось несоответствие товара по качеству, представитель поставщика для участия в приемке не явился. Опишите дальнейшие действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

7. При поступлении товара в магазин, отсутствовали сопроводительные документы. Как должен осуществить приемку товара по количеству и качеству персонал магазина?

8. В магазин поступил товар, количество которого не соответствует накладной. Дальнейшие действия персонала магазина?

9. В адрес Вашей фирмы по железной дороге поступили детские текстильные изделия. Товар упакован в текстильные мешки. При выгрузке из вагона обнаружено, что часть мешков подмочена. Ваши действия при приемке товара по количеству и качеству?

10. В магазин поступила скоропортящаяся продукция. Укажите сроки приемки продукции по количеству и качеству? Кто со стороны получателя имеет право осуществить приемку продукции по количеству?

11. При поступлении трикотажных изделий в магазин централизованно от поставщика установлено, что в двух транспортных местах недостача по 1 штучке изделий. В договоре на поставку изделий реквизит «приемка товаров» отсутствует. Укажите правила приемки товаров по количеству и качеству.

Задание 2. Решить задачу по приемке продовольственных товаров на складе по количеству и заполнить акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (Унифицированная форма № ТОРГ- 2)

#### Описание ситуации и постановка задачи

В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 9 сентября Каневский сахарный завод Краснодарского края 6 октября отгрузил вагон сахара на станцию Белгород в адрес оптовой базы Белгородского облпотребсоюза.

Груз прибыл на станцию назначения 15 октября в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу железных дорог, выдан грузополучателю 15 октября без проверки веса груза в 9.00 ч.

Вагон с грузом был подан к складу Белгородского ОПС и вскрыт 15 октября в 10.00 ч.

В процессе приемки товаров на складе оптовой базы 15 октября работниками склада установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии. Обнаружена недостача 10 ящиков с сахаром по 50 кг в каждом, о чем работники склада составили акт. В 15.00 они приостановили приемку и доложили руководству базы. Сахар разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 15 октября, с базы была направлена телеграмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостатке и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

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

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

### Исходные данные

#### 1. Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза

Накладная № 411386.

Скорость доставки – грузовая.

Вагон № 1435339.

Грузоподъемность вагона – 62 т.

Станция отправления – Каневская Северо-Кавказская железная дорога.

Отправитель – Каневский сахарный завод.

Наименование груза – сахар.

Станция назначения – г. Белгород

Получатель – оптовая база Белгородского облпотребсоюза.

Почтовый адрес получателя – г. Белгород, ул. Коммунальная, 8.

Пломба отправителя с оттиском "431".

Количество мест	Упаковка	Наименование груза	Вес груза, определенный отправителем кг
400	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный в пачках	20 000
400	Мешки тканевые	Сахар-песок рафинированный	20 000
200	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	10 000
Итого 1000	Брутто Тара Нетто		51 000 1 000 50 000

#### 2. Выписка из счета-фактуры № 736 от 6 октября

Поставщик – Каневский сахарный завод.

Грузоотправитель – Каневский сахарный завод.

Покупатель – оптовая база Белгородского облпотребсоюза

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Сахар-рафинад прессованный в пачках	кг	20 000	24	480 000
Сахар-песок рафинированный	кг	20 000	20	400 000
Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	кг	10 000	22	220 000
Итого		50 000		1 100 000



Ящики картонные	шт.	600	10	6000
Мешки тканевые	шт.	400	100	40 000
Итого к оплате за товар и тару				1 146 000

### 3. Данные о результатах окончательной приемки

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

1. сахар-рафинад прессованный в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 19 500 кг, 390 ящиков;
2. сахар-песок рафинированный нерасфасованный — по 50 кг в каждом мешке. Всего — 20 000 кг, 400 мешков;
3. сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 10 000 кг, 200 ящиков.

### Методические указания

Прежде всего, целесообразно провести анализ ситуации, а также подробно ознакомиться с Положением о поставках товаров народного потребления и инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству".

Затем на основе исходных данных работа выполняется в следующей последовательности.

1. Составляется акт об обнаруженной недостатке 10 ящиков сахара.
2. Составляется для отправки поставщику телеграмма с указанием обнаруженной недостатка и других сведений, необходимых при данной ситуации.
3. Назначается комиссия по приемке товара, которая проверяет товар и составляет акт об установленном расхождении в количестве сахара. Содержание этого акта должно отвечать требованиям инструкции "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству".
4. Составляется и отправляется поставщику претензия о возмещении стоимости недостающих товаров.

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

1. наименование учреждения — автора документа;
2. название вида документа или унифицированной формы документа;
3. заголовок к тексту;
4. дату;
5. текст;
6. отметки о согласовании текста документа;
7. подпись;
8. отметку об исполнении документа и направлении его в дело;
9. другие реквизиты, если того требует назначение документа.

## Практическая работа №13 Изучение дефектов товаров

**Цель работы:** овладение навыками диагностики дефектов товаров, в том числе статистическим контролем по альтернативному признаку.

**Подготовительная работа студента к занятию:** изучить учебник [С 143-144].

Средства обучения: стандарты на методы испытаний (на обувь, посуду и др.), регламентирующие приемочные и браковочные числа; плакаты, альбомы муляжи с изображением дефектов товаров: натуральные образцы с дефектами

## Теоретическая часть

**Несоответствие** — невыполнение требований (ГОСТ Р ИСО 9000-2001).

Одной из разновидностей несоответствий являются дефекты.

**Дефект** — невыполнение требования, связанного с предполагаемым или установленным использованием (ГОСТ Р ИСО 9000-2001). Эти два понятия имеют общий признак — невыполнение требований. Различие заключается в том, что при выявлении дефектов возникает юридическая ответственность, если из-за их наличия потребитель не может в полной мере или частично использовать дефектный товар по назначению. Например, консервы с таким дефектом, как микробиологический бомбаж, не могут использоваться в пищу из-за невыполнения требований микробиологической безопасности, а консервы в металлических банках с ржавлением, но без утраты герметичности не подлежат длительному хранению.

В стандартах и товароведной литературе до сих пор наряду и/или взамен употребляются старые термины: пороки и болезни. Например, пороки и болезни хлеба, пороки посуды, обуви и т. п.

Дефекты подразделяют по нескольким признакам: степени значимости, наличию методов и средств для их обнаружения или устранения степени наносимого вреда, месту обнаружения.

Классификация дефектов приведена на рис. 1.

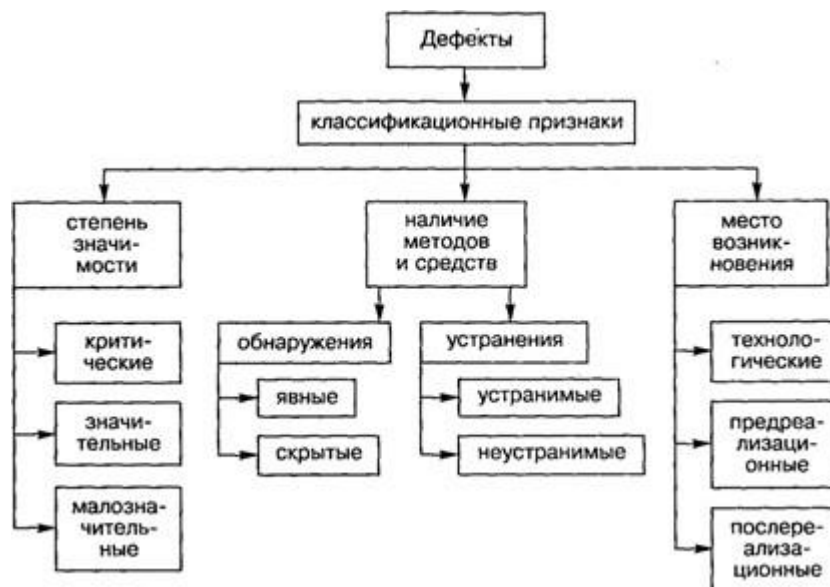


Рисунок 1 – Классификация дефектов

По степени значимости различают критерии критические, значительные и малозначительные.

**Критические дефекты** — несоответствия товаров установленным требованиям, которые могут нанести вред жизни, здоровью, имуществу потребителей или окружающей среде. Товары с критическими дефектами нельзя или экономически нецелесообразно использовать по назначению. Например, при наличии критического дефекта пользование обувью практически невозможно или недопустимо (отрыв каблука, бугры на основной стельке, грубые складки на подкладке).

**Значительные дефекты** — несоответствия, существенно влияющие на использование по назначению и надежность товаров, но не влияющие на безопасность для потребителя и/или окружающей среды. Так, трещины кожи верха заготовки, оседание задника, осыпание покрытия.

**Малозначительные дефекты** — несоответствия, которые не оказывают существенного влияния на потребительские свойства товаров, в первую очередь на назначение, надежность и безопасность. Так, при оценке качества обуви к незначительным дефектам можно отнести: отрыв деталей отделки, незначительная разнооттеночность деталей заготовки, которые не оказывают существенного влияния на качество обуви, использование ее по назначению и долговечность.

В зависимости от наличия методов и средств обнаружения дефекты подразделяются на **явные**, для которых предусмотрены методы и средства обнаружения, и **скрытые**, для которых методы и средства обнаружения не предусмотрены или их применение нецелесообразно.

В зависимости от наличия методов и средств устранения дефекты делят на устранимые и неустраиваемые.

**Устранимые дефекты** — дефекты, после устранения которых товар может быть использован по назначению.

**Неустраиваемые дефекты** — дефекты, которые невозможно или экономически невыгодно устранять.

При оценке качества товаров товароведы должны проводить диагностику их дефектов по характерным признакам проявления дефектов и устанавливать причины их возникновения. Это необходимо для выявления градации качества (стандартная, нестандартная, брак и отходы) и класса товаров по назначению (пригодные, условно пригодные и непригодные к использованию по назначению), поскольку градации качества и классы товаров по назначению в значительной мере определяются дефектами разной степени значимости. Так, товары с критическими дефектами относятся к неликвидным отходам, непригодным к использованию по назначению, со значительными — к нестандартным, если количество допускаемых дефектных товаров превышает установленные нормы.

В пределах установленных норм допускаемых отклонений товары со значительными дефектами, а также с малозначительными (без ограничений) считаются стандартными. Разные градации, классы, сорта стандартной продукции зачастую отличаются заданными требованиями, касающимися объектов с малозначительными или значительными дефектами. При диагностике причин возникновения дефектов выявляются виновные юридические или физические лица для предъявления им претензий по качеству товаров.

В зависимости от степени наносимого вреда различают допустимые и недопустимые дефекты.

**Допустимые дефекты** — дефекты, ухудшающие качество товаров, но при этом товары не утрачивают безопасность. Например, нетипичность формы и окраски, наличие проколов и ушибов у свежих плодов, наличие незначительных сколов у посуды, непрокраса тканей и т. п. Этот вид дефектов в стандартах регламентируется обычно как допустимые отклонения или предусматривается в низшей градации качества. Следует иметь в виду, что для высшей градации качества допустимый для низшей градации качества дефект устанавливается как недопустимый. Возникновение допустимых дефектов может явиться одной из причин перевода стандартного товара в более низшую градацию или нестандартную продукцию.

**Недопустимые дефекты** — несоответствия, вызывающие снижение уровня качества для определенной градации качества или утрату безопасности. Для отдельных товаров в стандартах, наряду с допускаемыми отклонениями или дефектами, регламентируются недопустимые дефекты (например, разрывы тканей, обуви и т. п.). Допустимые дефекты переводятся в недопустимые, если превышают предельно допустимые нормы содержания.

В зависимости от места возникновения все дефекты условно подразделяют на технологические, предреализационные и послереализационные.

**Технологические дефекты** — дефекты, вызванные недостатками при проектировании и/или разработке продукции, сырья, несоблюдением или несовершенством производственных процессов. Эти дефекты являются следствием недостаточного управления и контроля качества при производстве продукции. Поступление товаров с технологическими дефектами в торговлю

свидетельствует о неудовлетворительной организации приемосдаточного контроля у изготовителя, поставщика и продавца.

Если технологические дефекты при сдаче-приемке имели скрытый характер, то в течение 4 мес. продавец может предъявить претензии поставщику. Так, в приведенном выше примере со скрытыми формами бомбажа товароведы после проявления этого технологического дефекта должны предъявить претензию поставщику.

Если при приемке технологические дефекты носили явный характер, но не были обнаружены или зафиксированы, а партия с такими дефектами была принята товароведом или материально ответственным лицом без уведомления изготовителя и поставщика, то по истечении срока, обусловленного Инструкцией по приемке товаров народного потребления по качеству, предъявить претензии невозможно.

**Предреализационные дефекты** возникают при транспортировании, хранении, подготовке к продаже или реализации товаров. Примером таких дефектов может служить бой товаров в стеклянной таре, бой посуды, микробиологическая порча товаров при хранении, утрата товарного вида при подготовке к продаже или реализации вследствие загрязнения, деформации и т. п. При возникновении таких дефектов предъявить претензии можно только работникам торговой организации, по чьей вине эти дефекты появились. Для предупреждения появления таких дефектов руководители и товароведы торговой организации должны проводить инструктаж работников, разъясняя правила обращения с товаром.

Товары, у которых выявлены недопустимые технологические или предреализационные дефекты, реализации не подлежат.

**Послереализационные дефекты** возникают при хранении, эксплуатации или использовании товаров потребителем. Причинами возникновения этих дефектов могут быть:

- нарушение потребителем правил эксплуатации, хранения, транспортирования или потребления;
- проявление скрытых технологических или предреализационных дефектов.

В первом случае потребитель имеет право предъявить претензию, если правила эксплуатации, хранения, транспортирования или потребления не были доведены до него соответствующим образом. При наличии достаточной информации о таких правилах (например, с помощью эксплуатационных документов или маркировки) претензии, вызванные появлением послереализационных дефектов по вине потребителя, не принимаются.

В случае появления скрытых дефектов товаров не по вине потребителя продавец обязан либо устранить дефекты за свой счет, либо заменить дефектный товар на бездефектный, либо вернуть уплаченную потребителем сумму денег. При этом потребитель имеет право претендовать на возмещение материального и морального ущерба. Права потребителей и ответственность изготовителей и продавцов регламентируются Законом РФ «О защите прав потребителей».

Следует иметь в виду, что возникновение послереализационных дефектов может зависеть от отсутствия или характера информации, предоставляемой потребителю изготовителем или поставщиком. Если эта информация неполная, недостоверная или вообще отсутствует, ответственность за возникновение дефектов при эксплуатации должен нести изготовитель и/или продавец. Потребитель может и не обязан знать правила эксплуатации, если ему не предоставлена соответствующая информация (например, информация о том, что подошва конкретной модели обуви не предназначена для носки при температуре ниже  $-25^{\circ}\text{C}$ ).

Однако, если такая информация предоставлена потребителю в виде эксплуатационных документов, маркировки и иными способами, в случае возникновения дефектов приобретатель товара должен доказать, что эксплуатация проводилась в соответствии с установленными условиями (например, соблюдались условия и сроки хранения пищевых продуктов, температура воды при стирке и глажении).

## Практическая часть

Задание 1. Ознакомьтесь с наиболее распространенными дефектами товаров по плакатам, альбомам, муляжам или натуральным образцам. Дать характеристику обнаруженных дефектов, согласно квалификационным признакам.

Результаты запишите в виде таблицы 1.

Таблица 1 –Характеристика дефектов товаров

Наименование товара	Наименование дефекта	Места возникновения	Степень значимости	Метод устранения

Заключение: укажите степень влияния дефектов разных групп на качество. Отнесите товары с дефектами к одной из групп: 1) пригодные к использованию по назначению; 2) условно пригодные; 3) непригодные (опасные). Укажите, какие из перечисленных дефектов относятся к устранимым, а какие — к неустранимым. Разработайте предложения по корректирующим мероприятиям (предотвращение или сокращение количества дефектной продукции)

Решение ситуационных задач

Задание 1.

Детские сапожки обнаружены следующие дефекты: пропуск стежков строчки; неисправная застежка «молния»; необрезанные концы ниток со стороны подкладки, повреждение кожи верха в виде царапин.

В мужских ботинках были обнаружены следующие дефекты: отклонение от симметрии расположения блочек, сваливание строчек при соединении деталей верха, расщелины между деталями низа

В женских туфлях обнаружены следующие дефекты: отклонение заднего шва от центральной линии пяточной части; складки на подкладке; неправильная посадка каблука.

Задание 2.

В дорожной сумке были обнаружены следующие дефекты: малозаметная отдушистость на задней стенке корпуса, смещение и несимметричность заклепок на стенках корпуса, сваянность строчки.

В женской сумки обнаружены следующие дефекты: разрыв кожи наружных деталей по строчке, разный оттенок цвета кожи верха, непопадание края детали под строчку.

В женской сумке обнаружены следующие дефекты: выпадение кнопок, пропуск стежков шва, соединяющего детали изделия и декоративной строчки, разный оттенок цвета кожи верха.

В мужском портмоне обнаружены следующие дефекты: садка лицевого слоя кожи верха, жировые налеты на коже, разрыв кожи наружных деталей по строчке.

Задание 3.

На графине из стекла обнаружены следующие дефекты: редко расположенная свиль, острый, режущий край изделия, дно имеет неровную поверхность.

На бокалах из простого стекла обнаружены следующие дефекты: инородные включения размером до 0,5 мм включительно в количестве 2 шт. , разнотолщинность края стенок 25%, различие в интенсивности окрашивания стекла.

## Практическая работа 14 КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ

**Цель работы:** овладение навыками контроля качества товаров, в том числе статистическим контролем по альтернативному признаку.

Средства обучения: стандарты на методы испытаний (на кондитерские изделия, безалкогольные напитки, обувь, посуду и др.), регламентирующие приемочные и браковочные числа; плакаты, альбомы муляжи с изображением дефектов товаров: натуральные образцы с дефектами.

Задание 1. Ознакомьтесь с наиболее распространенными дефектами товаров по плакатам, альбомам, муляжам или натуральным образцам. Выявите критические, значительные и малозначительные дефекты. Результаты запишите в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Группы дефектов товаров

Наименование товара	Группы дефектов		
	критические	значительные	малозначительные

Заключение: укажите степень влияния дефектов разных групп на качество. Отнесите товары с дефектами к одной из групп: 1) пригодные к использованию по назначению; 2) условно пригодные; 3) непригодные (опасные). Укажите, какие из перечисленных дефектов относятся к устранимым, а какие — к неустранимым. Разработайте предложения по корректирующим мероприятиям (предотвращение или сокращение количества дефектной продукции)

Задание 2. Рассчитайте приемочные и браковочные числа товарных партий карамели, конфет, пива, безалкогольных напитков, а также приемочный уровень дефектности. Исходная информация по продовольственным товарам представлена в таблице 2. Аналогичная работа может быть выполнена по непродовольственным товарам.

Таблица 2 – Приемочные и браковочные числа


Следует уяснить общность и различия понятий «приемочное» и «браковочное» числа, «приемочный уровень дефектности».

**Приемочное число** – максимально допустимое количество забракованных (дефектами) единиц выборки и объединенной (средней) пробы или исходного (среднего) образца, позволяющее принять решение о приемке товарной партии по количеству.

**Браковочное число** — минимально допустимое количество забракованных (дефектных) единиц, являющееся основанием для отказа от приемки товарной партии по качеству.

Общность между этими показателями заключается в том, что они выступают в качестве оценочных критериев при приемке товарных партий по качеству. Различия между ними состоят в том, что приемочное число служит основанием для приемки товаров, а браковочное — для отказа от нее. Этим объясняется разница между ними, равная 1.

**Приемочный уровень дефектности** — максимально допустимый или средний уровень дефектности, который определяется как приемлемый при приемке товарной партии по качеству.

Уровень дефектности (Уд) рассчитывается по формуле

$$U_d = \frac{N_d}{N_o} \times 100\%$$

где  $N_d$  — число дефектных единиц;

$N_o$  — общее число проверяемых единиц.

Заключение по заданию 2 должно содержать обобщение результатов расчетов браковочных и приемочных чисел

Задания 1 и 2 могут выполняться комплексно в виде решения ситуационных задач.

Примеры таких задач приведены в приложении 1.

#### Примеры ситуационных задач

#### Задача 1

В магазин поступила партия фарфоровых чашек (емкость 250 см<sup>3</sup>) с блюдцами. Объем партии 25 шт. При осмотре выборки был обнаружен в 4 изделиях волосной заглазурованный подрыв ручки. Рассчитайте объем выборки. Укажите браковочное и приемочное числа для данной партии. Можно ли реализовать данную партию?

#### Задача 2

В магазин поступило 150 пар женских зимних сапог. При осмотре выборки было обнаружено: в 3 парах сваливание строчки с края детали с повторным креплением 5 мм: в одной паре разная высота между полупарами 8 мм. Рассчитайте объем выборки. Укажите браковочное и приемочное числа для данной партии. Возможна ли реализация данной партии?

#### Задача 3

В магазин поступила партия женских хлопчатобумажных сорочек 2 сорта в количества 1500 шт. При осмотре выборки в 6 изделиях были обнаружены утолщения от неровности пряжи и нитей от 1 см и более. Рассчитайте объем выборки для данной партии. Можно ли реализовать данную партию?

### Практическая работа 15

#### Тема: Изучение технологии хранения товаров

**Цель работы:** Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по подбору тары и выбора способа хранения сырья и продовольственных товаров на складе.

#### Теоретическая часть

При хранении сырья и продуктов должны соблюдаться требования санитарных норм в соответствии с СанПиН 42-123-4117 – 86 «Условия, сроки хранения особо скоропортящихся продуктов». Ответственность за соблюдение и контроль Санитарных правил несут руководители предприятий, производящих и транспортирующих скоропортящиеся продукты, предприятия общественного питания и торговли. Для предотвращения потерь и порчи продуктов необходимо обеспечить в складских помещениях оптимальный режим хранения товаров в соответствии с их физико-химическими свойствами. Режим хранения – это определённая температура, скорость движения воздуха, относительная влажность. При хранении следует строго следить за соблюдением сроков реализации продуктов, особенно скоропортящихся:

- Крупнокусковые полуфабрикаты из мяса – 48 часов при температуре 2 – 6 С;
- Порционные полуфабрикаты без панировки – 36 часов;
- Порционные полуфабрикаты панированные – 24 часа;
- Полуфабрикаты мясные рубленые – 12 часов;
- Рыба всех наименований - 48 часов при температуре 0 – 2С, рыба мороженая - 24 часа;
- Молочнокислая продукция – не более 36С при температуре 2 – 6С.

Существует несколько способов хранения и укладки сырья и продуктов:

1. Стеллажный – продукция хранится на полках, стеллажах, в шкафах (продукты в ящиках, масло, сыр, хлеб, вина в бутылках).
2. Штабельный - продукция хранится на подтоварниках, продукты в таре складывают в высокий штабель высотой не более 2 метров (мешки с сахаром, мукой);
3. Насыпной – продукты хранят навалом в закромах, ларях, контейнерах, бункерах без тары от стен и пола оставляют пространство в 10 – 20 см для свободного доступа воздуха (картофель, корнеплоды, лук);
4. Подвесной – используется для хранения сырья и продуктов в подвешенном состоянии (колбасы, туши, копчености, сыры);
5. Яичный – в ящиках хранят плоды, овощи, яйца и др.

Естественная убыль — это потери массы товаров, возникающие по естественным причинам. Основными причинами ее являются усушка, распыл (раструска), утечка, раскрошка и др. На размер естественной убыли продуктов влияют физико-химические свойства товаров, сроки и условия хранения, вид упаковки, климатические условия и времена года. К естественной убыли

не относятся отходы от зачистки верхнего слоя (штоф) сливочного масла; отходы, образующиеся при подготовке к продаже колбас (бечевка, концы оболочек), битой домашней птицы (бумага).

Потери товаров — лом, бой, возникшие в результате недобросовестного отношения, также не относятся к естественной убыли и списываются за счет виновных лиц. Списание недостачи может производиться только после инвентаризации товаров. Порядок списания недостач, хищений и потерь от порчи ценностей регулируется законодательством и учредительными документами предприятия.

При размещении товаров на хранение следует учитывать требования:

- безопасность, рациональность эксплуатации хранилищ;
- совместимость товаров — правила товарного соседства;
- эффективность работы — обеспечение средствами механизации, отопительными приборами и т.д.

В нормы естественной убыли (НЕУ) в настоящее время включены масса полимерной плёнки, фольги и пергамента сыров, поступивших в указанной упаковке, а также концы оболочек, шпагат и металлические зажимы на колбасном и копчёном сыре.

На большинстве товаров установлены НЕУ при хранении, транспортировании и реализации, согласно которым осуществляется списание естественной убыли в случае выявления недостач при инвентаризации.

К товарам, фасуемым в магазине, НЕУ применяются в таком же размере, как и к нефасованным товарам.

В розничной торговой сети на размер естественной убыли влияют физико-химическая природа товара, его обработка, упаковка, зона нахождения розничного предприятия и некоторые другие особенности. Так для свежих плодов и ягод, овощей учитывают время года — зима, осень, весна, лето.

Нормы естественной убыли не применяют к штучным товарам, а также к товарам, поступающим на розничные торговые предприятия в фасованном виде (могут применяться в ограниченных размерах, если повреждена упаковка), к мороженым, глазированным рыбным и нерыбным морепродуктам и солёным, пряным и маринованным в тузлуке, кроме семейства лососевых, продаваемых в нарезку.

При хранении на размер естественной убыли влияют также вид хранилища, зона и срок хранения, способ охлаждения, срок хранения (в таре, без тары) и др.

При транспортировании продовольственных товаров на размер естественной убыли влияют вид транспортных средств, период года (тёплый, холодный), расстояние.

Нормы естественной убыли периодически пересматриваются в связи с применением новых видов тары и упаковочных материалов, прогрессивных способах хранения, транспортирования и организации продажи товаров населению.

Предусмотрены также нормы потерь, связанных с реализацией товаров по методу самообслуживания. Размеры предреализационных потерь определяются дополнительно к нормам естественной убыли продовольственных товаров приказами органов управления торговли.

Естественной убылью называют потери продовольственных товаров, неизбежно возникающие при нормальных условиях транспортирования, хранения и реализации. Существует несколько видов естественной убыли: усушка, раструска и распыл, раскрошка, утечка, розлив, дыхание.

Усушка — самый распространённый вид потерь, возникающий вследствие испарения влаги и улетучивания веществ. Усушке не подвержены продовольственные товары, упакованные в герметичную тару. Значительны потери влаги при хранении свежих плодов и овощей.

Раструска и распыл — потери сыпучих товаров (муки, крупы, сахарного песка и др.) при перевозке, хранении и реализации этих товаров вразвес.

Раскрошка может возникнуть при разрубке мороженого мяса и рыбы. За исключением карамели обсыпанной и сахара-рафинада она относится к естественной убыли.



Утечка, впитывание в тару характерно для жирных товаров, жиров, халвы и других товаров. Возможны потери клеточного сока мороженого мяса и рыбы при размораживании данной продукции.

Розлив – вид естественной убыли жидких товаров, возникающий при перекачке, при отпуске товара покупателям в розлив.

Дыхание – расход питательных веществ, то есть потеря сухого вещества товаров. Товары повреждённые, с заболеваниями дышат интенсивнее, следовательно, увеличиваются потери сухого вещества. Потери при дыхании свежих плодов и овощей зависят также от их вида и сорта, времени года, вида хранилищ и климатической зоны. Так фрукты, ягоды и овощная зелень отличаются большей интенсивностью дыхания, чем овощи.

Тара – это товарная упаковка, применяемая при перевозке и хранении товаров. Тара предназначена для обеспечения сохранности количества, качества товаров, предохраняет их от внешних воздействий, потерь и порчи. Различные физико-химические свойства сырья, продуктов, готовых изделий определяют необходимость использования разнообразных видов тары. Классификация тары производится по четырём основным признакам:

- по виду материала – деревянная, стеклянная, металлическая, тканевая, картонно – бумажная, пластмассовая;
- по степени жёсткости (способность сопротивляться механическим воздействиям) – жесткая, полужёсткая, мягкая;
- по степени специализации – универсальная (для нескольких видов товаров) и специализированная;
- по кратности использования – однооборотная и многооборотная (используется неоднократно).

К таре предъявляются определённые требования в соответствии с ГОСТами. К техническим требованиям относятся требования к материалу, размерам, а также прочность, надёжность, обеспечивающую полную сохранность затариваемой продукции и многократное использование тары.

Эксплуатационные требования к таре предусматривают удобство упаковки, распаковки, приёмки, перевозки, хранения, продажи товаров.

Санитарно – гигиенические требования предполагают обеспечение возможности быстрой санитарной обработки и дезинфекции. Экологичность тары – её безвредность, при утилизации тары исключить загрязнение окружающей среды.

Тарооборот включает приёмку, вскрытие, хранение и возврат. Приёмку тары производят по количеству и качеству. Если фактическое количество, качество, цены и маркировки поступившей тары соответствуют данным сопроводительных документов, то материально – ответственное лицо расписывается на них в получении и ставится штамп приёмки, и тара принимается. Вскрытие тары должно производиться специальными инструментами с тем, чтобы сохранить её качество. Хранение тары осуществляется в специально отведённых кладовых или отдельно стоящих помещениях штабельным или стеллажным способом. Тару, имеющую специфический запах хранят отдельно. Порядок возврата тары должен быть предусмотрен в договоре поставки.

В процессе организации оборота тары имеют место расходы и потери. В общественном питании имеются большие возможности для сокращения потерь по таре. Этому способствует проведение организационно – технических и экономических мероприятий.

К организационно – техническим мероприятиям относятся:

- строгое соблюдение всех условий договора поставки по таре; приёмка тары по количеству и качеству; соблюдение правил вскрытия, хранения, возврата тары;
- своевременный ремонт возвратной тары;
- бережное отношение с тарой при погрузке, перевозке, разгрузке;
- обеспечение необходимых условий для сохранности тары;
- организация контроля за ведением тарного хозяйства со стороны администрации предприятия.

К экономическим мероприятиям относятся:

- экономический анализ всех расходов и потерь отдельно по каждому виду тары, разработка мероприятий по снижению потерь по таре;
- своевременный учёт тары, соблюдение договорных обязательств, правильное оформление сопроводительных документов.

### Практическая часть

Задание 1. Для сырья, продовольственных товаров, овощей, фруктов и т.д. (таблица 1) подобрать способ хранения и тару, в которой они будут храниться. Указать температуру и сроки хранения данных товаров. Результаты оформить в таблицу 2.

Таблица 1 Сырьё и продукты подлежащие хранению

№ п/п	Наименование товаров, подлежащих хранению
1	Фрукты свежие
2	Персики (консерв.)
3	Зелень свежая
4	Клубника, брусника
5	Майонез «Слобода»
6	Ветчина из индейки
7	Сметана «Простоквашино», 15%
8	Сливочное масло
9	Жир кулинарный
10	Яйцо куриное
11	Молоко «Ясная поляна», 3,2%
12	Сыр «Российский»
13	Сосиски «Молочные»
14	Вырезка говяжья охлаждённая
15	Телятина охлаждённая
16	Курица охлаждённая
17	Кости говяжьи
18	Хрен (корень)
19	Лук репчатый
20	Морковь свежая
21	Картофель свежий
22	Свекла свежая
23	Каперсы
24	Огурцы соленые
25	Редис
26	Петрушка (корень)
27	Палтус мороженный
28	Осетр живой
29	Треска мороженная
30	Говядина мороженная

Таблица 2 - Способы хранения сырья и продуктов

№ п/п	Наименование товаров, подлежащих хранению	Вид тары	Способ хранения	Срок хранения, ч	t хранения, С
1	Фрукты свежие	Деревянные ящики	Ящичный	96	2 – 6

2	.....				
	И т.д.				

### Контрольные вопросы

1. Назовите виды потерь и процессы, их вызывающие.
2. Что такое естественная убыль?
3. Назовите основные меры по предупреждению и снижению потерь.
4. Какие процессы происходят в пищевых продуктах при хранении?
5. Расскажите об условиях и сроках хранения пищевых продуктов.
6. Назовите правила товарного соседства.
7. Назовите основополагающие принципы хранения.
8. Дайте определение понятию - Тарооборот.
9. От чего зависит сохранность и качество тары?
10. Дайте определение понятию - Упаковка.

### Практическая работа №16

#### Исследование ассортимента упаковки

**Цель работы:** изучить ассортимент упаковки, реализуемой торговыми точками г. Владивостока

**Объекты изучения:** розничная торговая сеть г. Владивостока

Сеть	Адрес
Мир упаковки	1 Жигура 11А, Владивосток 2 <a href="#">просп. 100-летия Владивостока, 28Г, Владивосток</a> 3 Киевская ул., 15Д, Владивосток 4 Бородинская ул., 26/35, Владивосток 5 Фадеева ул., 49А, Владивосток 6 Калинина, 269А, Владивосток 7 Енисейская ул., 23, Владивосток
Планета упаковки	1 Океанский проспект, 54, Владивосток
Тара и упаковка	1 Уткинская ул., 14, Владивосток

### Практическая часть

**Задание 1.** Изучить ассортимент тары и упаковки.

**Задание 2.** Заполнить таблицу

Наименование изделия	Назначение изделия	Материал изготовления	Страна происхождения	Группа устойчивости к механическим воздействиям	Габариты	Цена
коробка	транспортирование	гофрокартон	Россия	жесткая	среднегабаритная	
банка						
пакет	Фасовка товаров					

**Задание 3.** Построить структуру ассортимента тары и упаковки в натуральном выражении по:

- видам изделий,
- материалу изготовления,

- стране происхождения

**Задание 4.** Представить схемы выкладки упаковки

**Задание 5.** Записать требования к маркировке ..... (указать материал) упаковки

**Задание 6.** Зарисовать товарный ярлык и ценник

### Контрольные вопросы и задания

1. Что такое упаковка и тара?
2. Какие функции выполняет тара в торгово-технологическом процессе?
3. Каким основным требованиям должна отвечать тара?
4. Какие документы регламентируют качество тары, находящейся в обращении?
5. Какие требования предъявляются к картонной и деревянной таре, находящейся в обращении?
6. Какие операции с тарой выполняются в процессе ее обращения?
7. В каких случаях тара подлежит возврату?

### Практическая работа 17

#### « Изучение услуг розничной торговли»

**Задание 1.** Изучите по нормативным документам содержание услуг в магазине . Заполните предлагаемую таблицу.

Таблица 1- Классификация услуг розничной торговли

№ п/п	Услуги торговли	Содержание услуг
1.	Реализация товаров	
2.	Оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании	
3.	Информационно – консультационные услуги	
4.	Создание удобств покупателям	

**Задание 2.** Изучите Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 №55 "Правила продажи отдельных видов товаров".

- 1) Укажите общие правила оформления ценников.
- 2) Перечислите товары, которые имеют особенности в оформлении ценников, укажите эти особенности.
- 3) Отнесите нижеуказанные услуги к основным или дополнительным. Результаты оформите в таблице.

Таблица 2-Основные и дополнительные услуги розничного торгового предприятия

Название услуги	Укажите, основная или дополнительная услуга
Упаковка товаров	
Нарезка гастрономических товаров	
Хранение сумок, портфелей и т.п., переданных покупателями персоналу предприятия при входе в торговые залы	
Хранение неоплаченного товара на контроле не более одного часа.	
Возможность оставить на хранение оплаченные крупногабаритные и тяжеловесные товары на срок не более суток	
Временное хранение оплаченных крупногабаритных и тяжеловесных товаров на срок до 3-х суток;	

Хранение непродовольственных товаров до оплаты от 1 до 2 часов;	
Погрузка тяжелых и крупногабаритных изделий на автотранспортное средство покупателя, если вывоз товара покупатель осуществляет самостоятельно;	
Комплектование и оформление подарочных наборов;	
Доставку товаров покупателям на дом или иное, указанное покупателем, место;	
Сборка, установка и подключение сложнотехнических товаров;	
Сборка, установка и подключение товаров в тех случаях, если техническими требованиями не предусмотрены условия об обязательном участии соответствующего специалиста (например, подключение холодильника).	

**Задание 3.** Изучить классификацию дополнительных услуг по степени связи с процессом продажи, заполнить таблицу, указав по 3 примера для каждой группы:

Таблица 27

Дополнительные услуги розничного торгового предприятия

I. Связанные с продажей конкретных товаров		II. Не связанные непосредственно с продажей конкретных товаров
Оказываемые в процессе продажи	Осуществляемые в процессе послепродажного обслуживания	

### Практическая работа 18

#### «Оценка качества торгового обслуживания методом SERVQUAL»

**Задание 1.** Составить анкету для проведения социологического опроса с целью оценки качества торгового обслуживания методом SERVQUAL. Анкета должна содержать 22 вопроса (единичных показателя), сгруппированных в 5 групп (таблица 29):

- осязаемости (*tangibles*).
- надежности (*reliability*);
- отзывчивости (*responsiveness*);
- убедительности (*assurance*);
- сочувствию (*empathy*).

Таблица 1-Показатели качества для оценки торговой услуги

п/п	Критерии качества (групповой показатель)	Единичные показатели качества
.	Надежность	
.	Отзывчивость	
.	Материальность, осязаемость	

.	Убедительность, уверенность	
.	Сопереживание	

**Задание 2.** Провести социологический опрос, в котором респонденты должны оценить качество торговой услуги по пятибалльной до посещения магазина (ожидание) и после посещения магазина (восприятие).

Таблица 2 - Оценка показателей качества торговой услуги

№п/п	Показатели качества	Ожидание (Е)					Восприятие (Р)					
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	

**Задание 3.** Обработать результаты анкеты и определить общий показатель качества (Q). Результаты оформить в виде таблицы 4.

Методика определения общего показателя качества(Q):

1.определить среднее значение ожидания и восприятия по всем анкетам (каждого из 22 показателей);

2.определить единичный коэффициент качества ( по каждому из 22 показателей) по формуле:

$$Q_i = P_i - E_i$$

3. найти средний групповой коэффициент качества

4. найти общий показатель качества.

Таблица 3 -Оценка качества торговой услуги методом SERVQUAL

Показатели качества торговой услуги		Ожидание (по всем анкетам) (Е)	Восприятие (по всем анкетам) (Р)	Единичный коэффициент качества Q=P-E
Групповой показатель качества	Единичный показатель качества			
Надежность	1 2 3 4 5			
Средний показатель надежности	– H <sub>j</sub>			
Отзывчивость				
Средний показатель отзывчивости	– O <sub>j</sub>			
Материальность, осязаемость				
Средний показатель материальности, осязаемости	– M <sub>j</sub>			
Убедительность, уверенность				

Средний показатель убедительности, уверенности	$\bar{Y}_j$			
Сопереживание				
Средний показатель сопереживания	$\bar{C}_j$			
Общий показатель качества				

**Задание 4.** Сделать выводы и внести соответствующие предложения в совершенствование качества обслуживания.

### Практическая работа №19 Размещение товаров на складе

Цель данного занятия – изучение метода Парето (правила 20/80) и приобретение навыков его практического применения для оптимизации размещения товаров на складе.

Ассортимент склада включает 27 позиций. Перечень товарных наименований и количество грузовых пакетов представлены таблице.

Таблица 1-Реализация за отчетный период

Товар (наименование ассортиментной позиции)	Количество отпущенных грузовых пакетов	Товар (наименование ассортиментной позиции)	Количество отпущенных грузовых пакетов
А	10	О	10
Б	0	П	5
В	15	Р	10
Г	145	С	15
Д	160	Т	0
Е	25	У	75
Ж	0	Ф	5
З	15	Х	0
И	20	Ц	10
К	80	Ч	5
Л	5	Ш	0
М	15	Э	15
Н	210	Ю	85
Я	10		

Груз поступает и отпускается целыми грузовыми пакетами, хранится на стеллажах, на поддонах в пакетированном виде, все операции с ним полностью механизированы. За отчетный период на склад поступило 945 единиц грузовых пакетов и столько же отпущено.

Перемешать карточки (буквами обозначены товары; цифрами указано число грузовых пакетов конкретного товара, отпущенных со склада в течение отчетного периода).

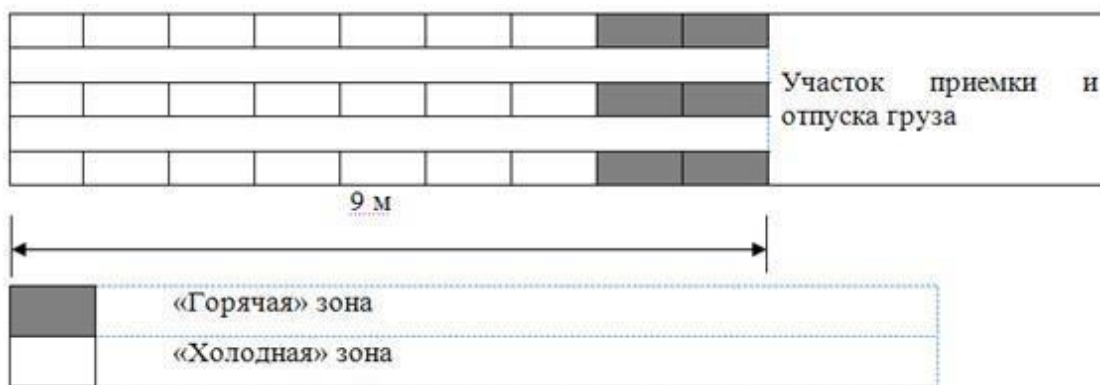


Схема размещения мест хранения на складе

										Участок приемки и отпуска груза

Определим общее число перемещений товаров на складе следующим образом:

$$\Pi = \sum 2ln$$

где  $\Pi$  – общее число перемещений на складе;

$2l$  – удвоенное расстояние места хранения товарной позиции на складе, м;

$n$  – количество грузовых пакетов, отпущенных за отчетный период.

Таблица 2 -Расчет общего числа перемещений товаров на складе

Удвоенное расстояние места хранения товарной позиции на складе, м ( $2l$ )		18	16	14	12	10	8	6	4	2	Итого в ряду
Ряд № 1	Число грузовых пакетов, $n$	210	10	5	10	0	85	25	0	15	360
	Число перемещений	3780	160	70	120	0	680	150	0	30	4990
Ряд № 2	Число грузовых пакетов, $n$	10	10	15	15	0	75	160	20	5	310
	Число перемещений	180	160	210	180	0	600	960	80	10	2380
Ряд № 3	Число грузовых пакетов, $n$	0	15	145	80	10	5	0	5	15	275
	Число перемещений	0	240	2030	960	100	40	0	20	30	3420
Общее число перемещений товаров на складе:											10790

Выделим значимый (с точки зрения количества внутрискладских перемещений) ассортимент склада и разместим его в "горячей" зоне.

Для выделения значимого ассортимента применяется правило Парето (20/80)

Для разделения товаров на группы необходимо расположить все ассортиментные позиции в порядке убывания количества грузовых пакетов, отпущенных за отчетный период. После этого первые шесть позиций (примерно 20% наименований) дадут примерно 80% объема работы склада, т.е. числа грузовых пакетов.

Разместим товары на складе с учетом правила Парето

										Участок приемки и отпуска груза

И вновь определим общее число перемещений по той же схеме.

Таблица 3

Удвоенное расстояние места хранения товарной позиции на складе, м ( $2l$ )	18	16	14	12	10	8	6	4	2	Итого в ряду
--	----	----	----	----	----	---	---	---	---	--------------



Ряд № 1	Число грузовых пакетов, п	0	0	5	10	15	15	25	75	210	355
	Число перемещений	0	0	70	120	150	120	150	300	420	1330
Ряд № 2	Число грузовых пакетов, п	0	0	5	10	10	15	20	80	160	300
	Число перемещений	0	0	70	120	100	120	120	320	320	1170
Ряд № 3	Число грузовых пакетов, п	0	5	5	10	10	15	15	85	145	290
	Число перемещений	0	80	70	120	100	120	90	340	290	1210
Общее число перемещений товаров на складе:											3710

Найдем во сколько раз сократится число перемещений при условии размещения значимого ассортимента товаров в "горячей" зоне:

$$10790 / 3710 = 2,91 \text{ раза}$$

## Практическая работа № 20

### Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети

*Товароснабжение* розничной торговой сети – комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли.

#### *Формы товароснабжения*

Транзитная форма – завоз товаров от производственных предприятий в розничную торговую сеть, минуя склады предприятий оптовой торговли.

При складской форме товары завозятся в розничную торговую сеть со складов оптовых предприятий.

#### *Методы товароснабжения:*

- децентрализованный;
- централизованный.

Более прогрессивным методом является централизованная доставка товаров в розничную торговую сеть, которая позволяет:

- повысить степень использования материально-технической базы, в том числе транспорта, складских и торговых площадей;
- оптимизировать товарные запасы у всех участников товародвижения;
- повысить качество и уровень сервиса;
- оптимизировать размеры партий товаров.

Основные мероприятия по организации централизованной доставки:

- разработка схем завоза товаров в розничную торговую сеть;
- определение рациональных размеров партий поставщиков и частоты завоза товаров;
- расчет объема грузооборота и перевозок;
- разработка маршрутов завоза товаров;
- разработка графиков завоза товаров;
- расчет экономической эффективности централизованной доставки.

### **Задание 1. Определение форм товароснабжения магазинов продовольственными товарами и схем завоза продовольственных товаров в розничную торговую сеть**

*Цель* – научить будущих специалистов решать задачи, связанные с организацией товароснабжения розничной сети.

#### *Условия и исходные данные*

1. Розничное торговое предприятие (РТП) имеет сеть Магазинов по торговле продовольственными товарами, представленную на рисунке 1 (магазины А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, З, И), и собственный распределительный склад (точка О на рис. 1).

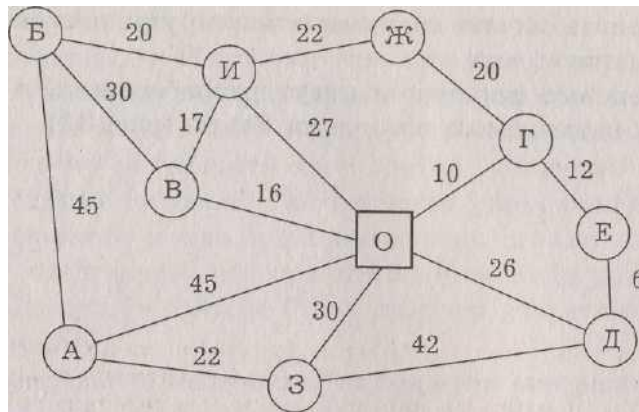


Рисунок 1. Схема размещения распределительного склада и магазинов сети (цифрами обозначены расстояния между объектами сети, км)

2. Поставщиками продовольственных товаров для данного предприятия розничной торговли являются:

- различные предприятия оптовой торговли продовольственными товарами;
- хлебозавод (расположение хлебозавода, а также остальных предприятий пищевой промышленности на рисунке 1 не показано);

- молокозавод;

- цех промкомбината по производству безалкогольных напитков;

- цех по производству колбасных изделий;

- цех по производству овощных консервов.

3. Товарные группы, по которым необходимо организовать товароснабжение:

- кондитерские товары в ассортименте;
- сахар;
- напитки безалкогольные;
- консервы мясные в ассортименте;
- консервы овощные;
- молоко и молочные продукты;
- крупы в ассортименте;
- макаронные изделия;
- колбасные изделия;
- хлеб и хлебобулочные изделия.

4. Возможные схемы завоза товаров в магазины.

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

Схема 2: предприятие оптовой торговли – магазин.

Схема 3: предприятие промышленности – распределительный склад РТП – магазин.

Схема 4: предприятие промышленности – магазин.

5. Описание установленного порядка товароснабжения магазинов.

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

В нашем случае продукция предприятий местной промышленности (хлебозавода, молокозавода, цехов по производству колбасных изделий и безалкогольной продукции) доставляется непосредственно в магазины. Исключение составляет продукция цеха по производству овощных консервов, которая вначале поступает на склад распределительного центра, а уже затем в магазины. Консервы мясные розничное торговое предприятие также закупает у изготовителя, накапливает их в своем распределительном центре, а затем развозит по магазинам.

Ассортимент кондитерских товаров и круп приобретается у оптовиков, завозится на склад распределительного центра, а затем доставляется в магазины.

Задание рекомендуется выполнить в виде табл. 1.

Таблица 1 Формы товароснабжения и схемы завоза продовольственных товаров в розничную торговую сеть

Наименование товарной группы	Форма товароснабжения	Схема завоза	
		номер	описание
Кондитерские товары в ассортименте			
И т.д.			

**Задание 2 Расчет грузооборота складов распределительного центра по отправке товаров в магазины сети**

**Условия и исходные данные**

1. Прогнозируемый месячный товарооборот магазинов сети приведен в табл. 2 (по группам товаров, доставка которых намечена со складов распределительного центра).

Таблица 2 Прогноз месячного товарооборота магазинов торговой системы

Магазин	Прогнозируемый месячный товарооборот группам товаров, тыс. руб.				
	консервы мясные	сахар	кондитерские изделия	крупы	макаронные изделия
А	81	42	60	39	30
Б	69	36	96	30	120
В	87	45	63	24	75
Г	93	30	39	39	22
Д	150	32	999	33	48
Е	126	51	90	18	45
Ж	126	12	24	21	75
З	177	60	39	21	120
И	132	27	24	18	45

2. Примерная стоимость 1 т товаров различных групп; приведена в табл. 3.

Таблица 3 Примерная стоимость 1 т товаров различных групп

Наименование товарной группы	Примерная стоимость 1 т груза, тыс. руб.
Консервы мясные	34
Сахар	9
Кондитерские изделия	19
Крупы	12
Макаронные изделия	16

**Методические указания**

Для расчета грузооборота по отправке товаров в магазины со складов распределительного центра используют данные о прогнозируемом месячном обороте по отдельным группам товаров в этих магазинах, а также примерную стоимость 1 т товаров.

Значения грузооборота получают как результат деления прогнозируемого розничного товарооборота на примерную стоимость 1 т товаров по соответствующим группам:

$$G_{ij} = \frac{O_{ij}}{C_i}, \quad (1)$$

где  $G_{ij}$  – прогнозируемый месячный грузооборот  $i$ -го магазина по  $j$ -й товарной группе, т/мес;

$O_{ij}$  – прогнозируемый месячный товарооборот  $i$ -го магазина по  $j$ -й товарной группе, руб./мес;

$C_i$  – примерная стоимость 1 т товаров  $j$ -й товарной группе, руб./т.

Суммарный месячный грузооборот  $i$ -го магазина (по товарам, доставляемым со складов распределительного центра) определяется по формуле:

$$G_i = \sum_{j=1}^n G_{ij}, \quad (2)$$

где  $G_i$  – прогнозируемый месячный грузооборот  $i$ -го магазина по всем товарным группам, т./мес;

$n$  – общее число товарных групп, доставляемых в  $i$ -й магазин со складов распределительного центра.

Расчет месячного грузооборота обслуживаемой розничной торговой сети рекомендуется представить в форме табл. 4.

*Таблица 4* Расчет показателей месячного грузооборота для магазинов обслуживаемой розничной торговой сети (по товарам, доставляемым со складов распределительного центра), т/мес.

Магазин	Грузооборот по отдельным товарным группам					Общий грузооборот по товарам, доставляемым со складов распределительного центра предприятия розничной торговли
	консервы	сахар	кондитерские изделия	крупы	макаронные изделия	
А						
Б						
и т. д.						

## Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники

### 1. Тема: Изучение устройства ККМ «Меркурий 115К»

#### Цель работы.

Изучить устройство, клавиатуру и порядок работы на машине «Меркурий 115К»

#### Содержание.

Ознакомиться с инструкцией по использованию ККМ. Провести включение машины, настройку времени и даты.

**2. Тема:** Работа на контрольно-кассовой машине «Меркурий 115К»

**Цель работы.**

Освоение навыков работы на контрольно-кассовой машине «Меркурий 115К»

**Содержание.**

Провести включение машины. Выполнить все операции согласно руководству по эксплуатации

**3. Тема:** Выполнение работы кассира на контрольно-кассовой машине «Меркурий 115К»

**Цель работы.**

Научиться выполнять работу кассира на контрольно-кассовой машине «Меркурий 115К»

**Содержание.**

Выполнить операции по пробитию чека за покупки (согласно варианта учебного задания). Повторить задание несколько раз до достижения безошибочности и достаточной скорости выполнения операций.

**4. Тема:** Изучение устройства и работы фискального регистратора

**Цель работы.**

Знакомство с устройством, освоение навыков работы на фискальном регистраторе.

**Содержание.**

Ознакомиться с инструкцией по использованию фискального регистратора. Провести включение и настройку. Выполнить все операции согласно руководству по эксплуатации.

**5. Тема:** Ознакомление с устройством и работой торговых весов CAS LP-15

**Цель работы.**

Знакомство с конструкцией, назначением и особенностями эксплуатации торговых весов CAS LP-15

**Содержание.**

Ознакомиться с инструкцией по использованию весов. Выполнить все подготовительные операции. Провести неоднократное взвешивание образцов товаров. Обратит внимание на правильное расположение образцов на платформе весов.

**6. Тема:** Изучение конструкции и принципа работы оборудования для защиты от несанкционированного выноса товара

**Цель работы.**

Сравнительный анализ достоинств, недостатков и предпочтительных сфер применения различных видов оборудования для защиты от несанкционированного выноса товара (по заданию преподавателя).

**Содержание.**

Ознакомиться с техническими характеристиками 10-20 различных видов оборудования для защиты от несанкционированного выноса товара (по заданию преподавателя). Провести анализ возможности и эффективности использования различных видов оборудования для защиты от несанкционированного выноса товара для различных условий торговых предприятий. Обосновать предпочтительные сферы применения различных видов оборудования для защиты от несанкционированного выноса товара. Подобрать оптимальный вариант для заданных условий торгового предприятия.

**7. Тема:** Изучение торговой мебели

**Цель работы.**

Сравнительный анализ достоинств, недостатков и предпочтительных сфер применения различных видов торговой мебели (по заданию преподавателя).

**Содержание.**

Ознакомиться с техническими характеристиками 10-20 различных видов торговой мебели (по заданию преподавателя). Провести анализ возможности и эффективности использования различных видов торговой мебели для различных условий торговых предприятий. Обосновать предпочтительные сферы применения различных видов торговой мебели. Подобрать оптимальный вариант для заданных условий торгового предприятия.

**8. Тема:** Изучение возможностей современного контрольно-кассового оборудования.

**Цель работы.**

Сравнительный анализ достоинств, недостатков и предпочтительных сфер применения различных видов ККМ (по заданию преподавателя).

**Содержание.**

Ознакомиться с техническими характеристиками 10-20 различных видов ККМ (по заданию преподавателя). Провести анализ возможности и эффективности использования различных видов ККМ для различных условий торговых предприятий обратить внимание на совместную работу ККМ и сопутствующего оборудования Обосновать предпочтительные сферы применения различных видов ККМ. Подобрать оптимальный вариант ККМ и сопутствующего оборудования для заданных условий торгового предприятия

**9. Тема:** Изучение сканеров

**Цель работы.**

Сравнительный анализ достоинств, недостатков и предпочтительных сфер применения различных видов сканеров (по заданию преподавателя).

**Содержание.**

Ознакомиться с техническими характеристиками 10-20 различных видов сканеров (по заданию преподавателя). Провести анализ возможности и эффективности использования различных видов сканеров для различных условий торговых предприятий. Обосновать предпочтительные сферы применения различных видов сканеров. Подобрать оптимальный вариант для заданных условий торгового предприятия.

**10. Тема:** Изучение эксплуатационных характеристик торговых весов

**Цель работы.**

Сравнительный анализ достоинств, недостатков и предпочтительных сфер применения различных видов торговых весов (по заданию преподавателя).

**Содержание.**

Ознакомиться с техническими характеристиками 10-20 различных видов торговых весов (по заданию преподавателя). Провести анализ возможности и эффективности использования различных видов торговых весов для различных условий торговых предприятий. Обосновать предпочтительные сферы применения различных видов торговых весов. Подобрать оптимальный вариант для заданных условий торгового предприятия.

**11. Тема:** Изучение маркировочного и этикетировочного оборудования

**Цель работы.**

Сравнительный анализ достоинств, недостатков и предпочтительных сфер применения различных видов маркировочного и этикетировочного оборудования (по заданию преподавателя).

**Содержание.**

Ознакомиться с техническими характеристиками 10-20 различных видов маркировочного и этикетировочного оборудования (по заданию преподавателя). Провести анализ возможности и эффективности использования различных видов маркировочного и этикетировочного оборудования для различных условий торговых предприятий. Обосновать предпочтительные сферы применения различных маркировочного и этикетировочного оборудования. Подобрать оптимальный вариант для заданных условий торгового предприятия.

**12. Тема:** Изучение торгового инвентаря

**Цель работы.**

Сравнительный анализ достоинств, недостатков и предпочтительных сфер применения различных видов торгового инвентаря (по заданию преподавателя).

**Содержание.**

Ознакомиться с техническими характеристиками 10-20 различных видов торгового инвентаря (по заданию преподавателя). Провести анализ возможности и эффективности использования различных видов торгового инвентаря для различных условий торговых предприятий. Обосновать предпочтительные сферы применения различных торгового инвентаря. Подобрать оптимальный вариант для заданных условий торгового предприятия.

**13. Тема:** Разработка вариантов комплектации оборудования торгового зала магазина.

**Цель работы.**

Провести анализ оборудования действующей торговой точки, выявить недостатки используемых видов торгового оборудования. Разработать предложения по замене отдельных видов

**Содержание.**

Для выполнения работы рекомендуется выбрать какой-либо торговый зал либо небольшой магазин; проанализировать характеристики действующего оборудования, сравнить с характеристиками современного оборудования и обосновать замену оборудования на более совершенное. Возможно также введение каких-нибудь новых позиций торгового оборудования, которых не было раньше. Разрабатывается, как минимум, два варианта комплектации оборудования торгового зала

## 5.4 Примеры расчетно-графических работ

### Расчетно-графическая работа 1

#### Тема: Мерчендайзинг товаров

**Цель работы:** изучить способы выкладки товаров, реализуемых в розничных торговых точках г. Владивостока, построить планограмму

**Объекты изучения:** розничная торговая сеть г. Владивостока

**Задание 1.** Проанализируйте выкладку товаров на примере любой товарной группы (выберите самостоятельно), сделайте планограмму (пример планограммы рис.1). Внесите предложения в выкладку данной товарной группы, приложите новую планограмму.

Планограмма выкладки шоколадных наборов									
<b>Планограмма выкладки шоколадных наборов</b>									
до 200 гр	Шок, набор Чудный вечер с клубн/керам/кофейн нач 180г Покров	Шок, набор Сильный баржат с амаретто 200г Покров	Шок, набор Букет любви 200г Красный Октябрь	Шок, набор Золотая нива 200г Бабаевский	Шок, набор Ассорти 200г Победа	Шок, набор Баунти Ескаре кокос/молочный шоколад 186г	Шок, набор Ферреро Роше 200г Ферреро	Шок, набор Раффалло 150г	Полка 1
до 300 гр	Шок, набор Чудный вечер ассорти 240г Покров	Шок, набор Чудный вечер с кокосовой стружкой 240г Покров	Шок, набор Ассорти: поваряем любимых 265г Красный Октябрь	Шок, набор Ореховая роща 250г Баб	Шок, набор Ассорти 300г Бабаевский	Шок, набор Любимый баржат 300г Каруна	Шок, набор Ассорти 260г Рот Фронт	Шок, набор Раффалло квадрат 240г Ферреро	Полка 2
до 400 гр	Шок, набор Чудный вечер 360г Покров	Шок, набор Поздравление: любимых 330г Красный Октябрь	Шок, набор Любимый 370г Красный Октябрь	Шок, набор Вдохновение 450г Бабаевская КФ	Шок, набор Конфет с желейн/комач/начинкой 320г Баб	Шок, набор Ассорти 400г КФ	Шок, набор Осенний вальс 320г РотФронт	Шок, набор Раффалло ж/б 300г Ферреро	Полка 3
до 500 гр	Детский подарок Телефон 350г Сормовская КФ	Детский подарок Сумочка для Деда Мороза 800г Сормовская КФ	Шок, набор Вечерний аромат 450г Бабаевский	Шок, набор Визит 450г Бабаевский	Шок, набор Бабаевские 600г Бабаевский	Шок, яйцо с сюрпризом 50г	Шок, яйцо Старый Медведь 50г	Шок, яйцо с барушкой Дедис/Бабя 20г 1шт	Полка 4
до 600 гр	Детский подарок Телефон 450г Сормовская КФ	Шок, фигура Дед Мороз 50г	Шок, набор Вечерний аромат 600г Бабаевская КФ	Шок, набор Визит 600г Бабаевская КФ	Шок, набор У каминя 600г Бабаевские	Шок, яйцо: Хмель 20г	Шок, яйцо с барушкой Дедис/Бабя 20г 1шт	Шок, яйцо с барушкой Дедис/Бабя 20г 1шт	Полка 5
		Покров			Бабаевская КФ			Ферреро	
		Красный Октябрь			Коркунов			Рот Фронт	
		Сормовская КФ			Другие			Шоколадные яйца	

Рис.1.-Планограмма шоколадных наборов





**Задание 3.** Укажите средства рекламы о товарах в местах продаж и их содержание, приведите примеры. Укажите преимущества и недостатки, внесите предложения в выкладку товаров.

## Расчетно-графическая работа 2

**Тема: Мерчандайзинг торгового предприятия города Владивостока**

**Задание 1.** Изучить требования нормативных документов к информации на вывеске торгового предприятия.

Таблица 1 - Требования к информации на вывеске торгового предприятия

Нормативный документ	Требование к информации
Гражданский кодекс РФ	
Закон РФ «О защите прав потребителей»	
ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»	
ГОСТ Р 51773-2009	

**Задание 2.** Выберите географический сегмент (район, микрорайон, улицу и т.д.), на примере которого будете изучать торговую сеть. Опишите его местонахождение (границы, состав улиц, площадь территории). Укажите из выбранного географического сегмента различные типы торговых предприятий (всего не менее 10). Можно воспользоваться данными из предыдущей самостоятельной работы.

Укажите фирменные наименования торговых предприятий. Проанализируйте названия торговых предприятий на соответствие требованиям нормативно-правовых документов. Сделайте соответствующие рекомендации.

**Задание 3.** Проанализируйте названия торговых предприятий (не менее 10 типов) на соответствие требованиям рекламоспособности. Сделайте соответствующие рекомендации.

**Задание 4.** Описать внутренний вид 1 торгового предприятия по следующему плану:

- дать характеристику торговому предприятию (специализация, тип и т.д.), указать его адрес и фирменное наименование;
- составить план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования;
- определить ассортимент товаров (группы, подгруппы, виды, разновидности), реализуемых в данном магазине и признаки группировки ассортимента по отделам (секциям, комплексам) магазина;
- определить систему движения покупателей (по часовой стрелке, против часовой стрелки, принудительное, индивидуальное);
- указать существующие ориентиры, указатели об отделах, месте касс.

**Задание 5.** Изучите размещение товаров в магазине и выполните схему размещения товаров по аналогии с рис.1.

- Классифицируйте товары по частоте спроса и обоснуйте их месторасположение.
- Покажите «золотой треугольник» и сделайте выводы по правильности (неправильности) месторасположения товаров в «золотом треугольнике».
- Укажите преимущества и недостатки расположения товаров.
- Предложите более рациональную схему размещения товаров, рисунок приложите.



предприятия										
Организационно– правовая форма и вид предпринима- тельской деятельности										
Вид здания										
Специализация										
Тип магазина										
Форма и вид интеграции										
Территориальная концентрация										
Местоположение										

### 5. Изучение Правил розничной торговли и защиты прав потребителей

В ходе практического занятия студенты должны выполнить следующее:

1. Изучить структуру и содержание нормативно-правовой базы, регламентирующей правила продажи и обслуживания покупателей, правила продажи отдельных видов товаров, правила работы торговых предприятий.
2. Используя ситуационные задачи, на практических примерах закрепить теоретические знания.

#### **Задание 1. Разрешите спорные ситуации, возникшие при продаже товаров в розничных предприятиях (опубликованы в СМИ)**

1. Часто в коммерческих магазинах продаются импортные золотые украшения без проб. Как быть в этом случае?
2. Я купила своей матери в подарок золотые серьги. Когда на следующий после покупки день я показала ей серьги, то оказалось, что они ей совершенно не подходят. Что мне теперь делать?
3. При покупке стиральной машины в магазине настаивают, чтобы подключал ее мастер из магазина. Правы ли они?
4. Недавно в магазине отказались отложить товар на час. Разве теперь таких правил не существует?
5. Я купил жене в подарок кольцо с камнем, подходящим ей по знаку зодиака. Но оказалось, что ошибся. Хотел в магазине поменять на такое же, но с другим камнем, а мне отказали. Правильно ли это?
6. Приобрела в магазине лисью шубу. Придя домой, обнаружила, что она не подходит мне по размеру. Имею ли я право обменять шубу на другую?
7. Я приобрела импортный холодильник. Дома из инструкции узнала, что подключать его должен только специалист. Скажите, могу ли я обратиться в магазин и потребовать, чтобы мне подключили холодильник?

#### **Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники**

1. Автономные контрольно-кассовые машины
2. Пассивные контрольно-кассовые машины
3. Активные контрольно-кассовые машины
4. Фискальные регистраторы
5. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием расчетных карт» от 22 мая 2003г. №54-ФЗ.
6. Положение о регистрации и применении контрольно-кассовой техники, используемой организациями и индивидуальными предпринимателями (постановление правительства РФ от 23 июля

7. Разновидности торговых весов.
8. Метрологические требования к весам.
9. Основные эксплуатационные требования к весам.
10. Сравнительная характеристика различных типов весов
11. Эксплуатационно-технические требования к торговой мебели.
12. Санитарно-гигиенические требования к торговой мебели.
13. Эргономические требования к торговой мебели.
14. Эстетические требования к торговой мебели.
15. Стандартизация, типизация и унификация торговой мебели.
16. Основные принципы при конструировании торговой мебели.
17. Ключи и режимы работы контрольно-кассовой машины.
18. Особенности устройства, работы и сферы применения портативных контрольно-кассовых машин.
19. Особенности устройства, работы и сферы применения автономных контрольно-кассовых машин.
20. Особенности устройства, работы и сферы применения пассивных системных контрольно-кассовых машин.
21. Особенности устройства, работы и сферы применения активных системных контрольно-кассовых машин.
22. Особенности устройства, работы и сферы применения фискальных регистраторов.
23. Назначение фискальных регистраторов.
24. Различие систем визуального наблюдения и систем слежения.
25. Различие радиозлектронных систем сигнализации и систем сигнализации-оповещения.
26. Сравнительная характеристика различных видов защитных датчиков

## **6. Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

### **6.1 Примеры тестовых заданий**

#### **Раздел 1. МДК 04.01 Организация и технология торговли**

##### **Тема 1.1 Введение**

##### **1. Торговая сеть — это:**

- 1.1) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия;
- 1.2) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
- 1.3) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;
- 1.4) совокупность элементов торгово-технологического процесса.

##### **2. Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А...Г.**

I. Павильон — это...

II. Палатка — это...

III. Киоск — это...

IV. Ларек — это...

А) Легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли.

Б) Оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас.

В) Оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.

Г) Устаревшее понятие.

**3. Укажите правильный перечень типов торговых предприятий:**

- 3.1) стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть;
- 3.2) гипермаркет, супермаркет, гастроном;
- 3.3) отдельно стоящие, встроенные, встроенно–пристроенные;
- 3.4) универсальные, специализированные, неспециализированные.

**4. Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А...Г.**

I. Специализированные торговые предприятия — ...

II. Неспециализированные торговые предприятия со смешанным ассортиментом — ...

III. Неспециализированные торговые предприятия с комплексным ассортиментом — ...

IV. Универсальные торговые предприятия — ...

А) комиссионный магазин, минимаркет «Продукты»;

Б) «Для лыжного спорта», «Детское питание»;

В) «Рыба», «Мясо», «Ткани»;

С) магазин–склад, гастроном.

Д) гипермаркет, супермаркет

**5. Универсамы в зависимости от ассортимента реализуемых товаров относят к ...магазинам:**

5.1) универсальным;

5.2) специализированным;

5.3) смешанным.

5.4) комплексным

**6. К стационарной сети относят:**

6.1) магазины

6.2) авто–магазины

6.3) павильоны

6.4) киоски

6.5) палатки

**Тема 1.2 Классификация предприятий розничной торговли**

**1. По местонахождению товаров, ассортимент магазина «Продукты»**

1) промышленный

2)\*торговый

3) смешанный

**2. В магазинах торгующих как непродовольственными так и продовольственными товарами представлен ассортимент**

1) видовой

2) марочный

3) сопутствующий

4)\* смешанный

**3. По местонахождению товаров, ассортимент кондитерского концерна «Бабаевский»**

1)\* промышленный

2) торговый

3) смешанный

**4. По широте охвата товара, сложный ассортимент представлен в**

1) хлебобулочном магазине

2)\* универсаме

3) магазине аудио- видеотехники

4) магазине промышленных товаров

**5. К групповому методу размещения торговой сети относят:**

А)\* Создание торговых улиц

Б) Магазины общегородского типа

В) Максимальные приближения к населению

**6. Функции, которые должна выполнять розничная торговля для обеспечения успешной реализации товаров конечным потребителям, определяются ее сущностью и заключаются:**

- А) в изучении спроса на товары и их рыночного предложения, поддержании баланса между предложением и спросом;
- Б)\* в организации товародвижения, доведении товаров до покупателей путем организации пространственного их перемещения и подачи к местам продажи;
- В) в развитие мобильной коммерции

**7. Укажите признаки, характеризующие типы торговых предприятий:**

- 7.1) общая площадь магазина, торговая площадь, предоставляемый сервис.
- 7.2) общая площадь, ассортимент товаров, дополнительные услуги.
- 7.3) торговая площадь, ассортимент товаров, формы продажи товаров.
- 7.4) торговая площадь, ассортимент, методы продажи товаров.

**8. Дайте характеристику фирменному магазину:**

- 8.1) реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей;
- 8.2) реализует популярные бренды нескольких изготовителей;
- 8.3) реализует бренд одного отечественного изготовителя;
- 8.4) реализует бренд одного иностранного изготовителя.

**9. Укажите возможные отличия торгового дома от дома торговли:**

- 9.1) это одно и то же;
- 9.2) торговый дом занимается только розничной торговлей;
- 9.3) дом торговли занимается торговлей, производством и внешнеэкономической деятельностью;
- 9.4) торговый дом занимается торговлей, производством и внешнеэкономической деятельностью.

**10. Укажите отличительный признак молла:**

- 10.1) большой торговый центр, соединенный галереями
- 10.2) большой торговый комплекс, соединенный галереями.
- 10.3) крупный универсальный магазин.
- 10.4) большое торговое объединение.

### **Тема 1.3 Размещение и планировка розничных торговых предприятий**

**1. Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А...Г.**

- I. Продольная решетка — это...
- II. Поперечная решетка — это...
- III. Боксовая планировка — это...
- IV. Островная планировка — это...

- А) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются параллельно входящему в зал покупательскому потоку;
- Б) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку.
- В) применяется, как правило, при обслуживании через прилавки; представляет собой размещение товаров и оборудования вокруг рабочих мест продавцов;
- Г) представляет собой расстановку оборудования в виде обособленных отделов и секций.

**2. Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей:**

- 2.1) к торговым;
- 2.2) к административно-бытовым;
- 2.3) к подсобным;

2.4) к техническим.

**3. Охарактеризуйте ситуацию в магазине «Галантерея», в котором коэффициент установочной площади равен 0,6:**

- 3.1) площадь торгового зала используется оптимально;
- 3.2) проходы для покупателей узкие;
- 3.3) ассортимент товаров неглубокий;
- 3.4) мало торгового оборудования.

**4. При площади торгового зала магазина в 600 м<sup>2</sup> и площади под торговым оборудованием 300 м<sup>2</sup> коэффициент установочной площади торгового зала составит:**

- 4.1) 0,3;
- 4.2) 0,6;
- 4.3) 1;
- 4.4) 0,5.

**5. Охарактеризуйте ситуацию в супермаркете, в котором соотношение торговых и неторговых площадей равно 0,45.**

- 5.1) соотношение оптимальное;
- 5.2) необходимо увеличить торговые площади;
- 5.3) необходимо увеличить площади помещений для приема, хранения и подготовки товаров к продаже;
- 5.4) необходимо увеличить помещения для хранения.

**6. Размещение товаров — это:**

- 6.1) система их расположения на площади торгового зала;
- 6.2) расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании;
- 6.3) количество «фэйсингов» товара, выложенного по горизонтали;
- 6.4) система их расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании.

**7. Коэффициент установочной площади торгового зала магазина (K<sub>y</sub>) определяют по формуле:**

- 7.1)  $K_y = S_y / S_{т.з.}$
- 7.2)  $K_y = S_э. / S_{т.з.}$
- 7.3)  $K_y = S_э. / S_{общ.}$
- 7.4)  $K_y = S_y / S_{общ.}$

где S<sub>y</sub>— установочная площадь, м<sup>2</sup>

S<sub>э</sub> — экспозиционная площадь, м<sup>2</sup>

S<sub>т.з.</sub> — площадь торгового зала, м<sup>2</sup>

S<sub>общ.</sub>—общая площадь магазина, м<sup>2</sup>

**8. Назовите, какой наиболее целесообразный способ расстановки оборудования в магазине типа мини-маркет:**

- 8.1) свободная планировка;
- 8.2) экспозиционная планировка;
- 8.3) продольная решетка;
- 8.4) смешанная решетка.

**9. Определите наиболее рациональное число кассовых аппаратов в супермаркете с торговой площадью 1 тыс. м<sup>2</sup>:**

- 9.1) 3;
- 9.2) 5-10;
- 9.3) 10-12;
- 9.4) 15.

**10. Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике»:**

- 10.1) товары повседневного спроса;
- 10.2) товары импульсного спроса;
- 10.3) товары, спрос на которые надо активизировать;
- 10.4) недорогие товары.



## **Тема 1.4 Технология товародвижения в розничной торговле**

### **1. Завоз товаров в различные предприятия осуществляется на основе графиков ассортиментного профиля по признаку:**

- А) Ритмичности
- Б) Оперативности
- В)\* Планамерности
- Г) Экономичности

### **2. Завоз товаров в относительно одинаковые промежутки осуществляется по признаку:**

- А) Ритмичности
- Б) Оперативности
- В)\* Планамерности
- Г) Экономичности

### **3. Предтоварная стадия включает**

- 1) формирование товарных партий
- 2) хранение и транспортирование
- 3\*) проектирование и/или разработку продукции
- 4\*) материально-техническое снабжение
- 5) предреализационную товарную обработку

### **4. Товарная стадия включает**

- 1\*) реализацию товаров
- 2\*) потребление (эксплуатацию)
- 3) приемочный контроль сырья
- 4) окончательный контроль готовой продукции
- 5) повторное использование или уничтожение отходов

### **5. Операция по разбраковке товарной партии на градации качества и удалению некачественных экземпляров**

- 1\*) сортировка
- 2) калибровка
- 3) мойка
- 4) фасовка

### **6. Потери, обусловленные микробиологическими, биологическими, биохимическими, химическими, физическими и физико-химическими процессами**

- 1) товарные
- 2) материальные
- 3) количественные
- 4\*) качественные

### **7. Совокупность климатических и санитарно-гигиенических требований, обеспечивающих сохраняемость товаров при хранении – это**

- 1) условие
- 2\*) режим
- 3) правила
- 4) график

### **8. Требования к климатическому режиму хранения, включают требования к**

- 1\*) температуре
- 2\*) относительной влажности
- 3) чистоте
- 4) загрязнению органического происхождения
- 5) целостности упаковки

### **9. Торгово-технологический процесс в магазине включает:**

- 1.1) доведение товара от продавца к покупателю;
- 1.2) обслуживание покупателя;
- 1.3) операции от изучения спроса на товар до доведения его к покупателю;
- 1.4) продажу и обслуживание покупателей.

**10. Укажите главный документ, который определяет правила и сроки приемки товаров по качеству:**

- 2.1) инструкция П-6;
- 2.2) инструкция П-7;
- 2.3) договор купли-продажи;
- 2.4) накладная и счет-фактура.

**11. Ротация товаров — это:**

- 3.1) углубление ассортимента;
- 3.2) очередность продажи товаров;
- 3.3) широта ассортимента товаров;
- 3.4) приемка товаров.

**12. Приемка скоропортящихся товаров от иногородних поставщиков производится не позднее:**

- 4.1) 3 дней;
- 4.2) 48 часов;
- 4.3) 24 часа;
- 4.4) 10 дней.

**13. При приемке товаров материально ответственными лицам предписано в случае нарушения исправности пломб и оттисков на них:**

- 5.1) не вскрывать транспортное средство;
- 5.2) вскрыть транспортное средство, но для приемки обязательно вызвать представителя поставщика;
- 5.3) вскрыть транспортное средство и принимать товар с составлением акта о фактическом наличии товара;
- 5.4) разгрузить, но не принимать по количеству до приезда поставщика.

**14. Укажите сроки приемки нескоропортящихся товаров по количеству от одного поставщика в неповрежденной таре в соответствии с инструкцией П-6:**

- 6.1) сразу же в момент поступления по количеству тарных мест;
- 6.2) три дня по количеству товарных единиц;
- 6.3) десять дней по количеству товарных единиц;
- 6.4) две недели по количеству товарных единиц.

**15. Ответьте, имеет ли право розничный продавец принимать товар без сопроводительных документов в соответствии с инструкцией П-6:**

нет, следует вызвать представителя поставщика;  
нет, необходимо присутствие представителя третьей стороны;  
да, в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но при этом составить претензию поставщику;  
допускается в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но при этом составить акт о фактическом наличии товара.

**16. Укажите документы, регламентирующие условия хранения товаров:**

Закон РФ «О защите прав потребителей»;  
соответствующие стандарты;  
постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 «Правила продаж отдельных видов товаров»;  
спецификация.

**17. Централизованный завоз товаров осуществляется силами и средствами**

- 9) поставщика;
- 9.2) получателя;
- 9.3) транспортной организации;
- 9.4) поставщика и получателя

**18. Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым:**

- 10.1) естественная убыль в пределах норм списания;
- 10.2) норма на "забывчивость покупателей";

10.3) естественная убыль сверх норм списания;

10.4) все потери.

**19. Потери, вызванные частичной или полной утратой количественных и качественных характеристик товара в натуральном выражении**

10.5) 1)товарные потери

10.6) 2)материальные потери

10.7) 3)естественная убыль

**20. Количественные потери, вызываемые процессами, которые свойственны товарам и происходят при их транспортировании и хранении**

1)товарные потери

2)материальные потери

3)естественная убыль

**Тема 1.5 Торговое обслуживание**

**1. Услуга "розничная торговля" включает:**

1.1) реализацию товаров;

1.2) оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании, показ, как работать;

1.3) информационно-консультационные услуги;

1.4) создание удобств покупателям.

**2. По законодательству РФ, продавец обязан хранить холодильник до его оплаты:**

2.1) столько, сколько просит покупатель;

2.2) не более одних суток;

2.3) не более одного часа;

2.4) не более одного часа, по решению администрации магазина — до двух часов.

**3. Примером формы торгового обслуживания может быть:**

3.1) салонное обслуживание;

3.2.) самообслуживание;

3.3.)обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания;

3.4) Cash & Carry

**4. Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А...Г.**

I. Самообслуживание — это когда...

II. Открытая выкладка — это когда...

III. Традиционный метод продажи — когда...

IV. Торговля по образцам — это когда...

A) продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей;

Б) покупатель знакомится в торговом зале с образцом или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю;

В) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел;

Г) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в магазине единый расчетный узел.

**5. Укажите, подлежат ли обмену товары надлежащего качества:**

5.1) да, по усмотрению покупателя;

5.2) да, в соответствии с действующим законодательством, отдельные позиции непродовольственных товаров;

5.3) да, в соответствии с действующим законодательством, все товары;

5.4) нет.

**6. Назовите методы продажи товаров:**

6.1) магазинные, внемагазинные;

6.2) по заказам, Cash & Carry;

6.3) самообслуживание, через прилавки, по образцам;

6.4) основные и дополнительные.

**7. Укажите, кому покупатель может предъявить претензию, если ему продан товар, в котором появился недостаток в течение гарантийного срока:**

- 7.1) только продавцу;
- 7.2) только изготовителю;
- 7.3) по своему усмотрению продавцу или изготовителю;
- 7.4) по усмотрению продавца самому продавцу или изготовителю.

**8. Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами фрагментам текста их продолжения, данные под буквами А...В.**

I. Срок годности...

II. Срок службы...

III. Гарантийный срок...

А) распространяется на все продовольственные и отдельные позиции непродовольственных товаров;

Б) распространяется на непродовольственные товары длительного использования, устанавливается изготовителем;

В) распространяется на непродовольственные товары длительного использования, устанавливается продавцом и изготовителем.

**9. Ответьте, обязан ли продавец разукрупнить парфюмерный набор, находящийся в упаковке изготовителя, по просьбе покупателя:**

- 1) да, покупатель всегда прав;
- 2) нет;
- 3) обязан в соответствии с действующим законодательством;
- 4) в условиях конкуренции продавец поступает по своему усмотрению.

**10. Назовите метод продажи, применяемый при островной планировке магазина:**

- 1) самообслуживание;
- 2) через прилавок;
- 3) экспозиционный;
- 4) свободный.

**Тема 1.6 Организация оптовой торговли**

**1. Система размещения товаров на складе включает:**

- 1) закрепление мест хранения
- 2) маркировку мест хранения
- 3) комплектацию

**2. При динамическом адресном хранении за конкретным наименованием товара**

- 1) не закреплена определенная область склада, по принципу камеры хранения
- 2) выделяется своё место, закрепляется за ним, т.е. поступивший товар уже имеет свой адрес и разгружается только туда

**3. Различают основные виды организации адресного хранения товара:**

- 1) динамическое хранение
- 2) статическое хранение
- 3) стохастическое хранение
- 4) дискретное хранение

**4. При статическом хранении каждому товару**

- 1) не закреплена определенная область склада, по принципу камеры хранения
- 2) выделяется своё место, закрепляется за ним, т.е. поступивший товар уже имеет свой адрес и разгружается только туда

**5. Методы, основанные на разных способах размещения, делятся на подгруппы**

- 1) бестарный
- 2) стеллажный
- 3) тарный

**6. Методы бестарного размещения в зависимости от применяемых средств подразделяют на виды:**

- 1) насыпной
- 2) подвесной

- 3) адресный
- 4) стеллажный

**7. Период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению**

**1) срок хранения**

- 2) срок годности
- 3) срок службы

**8. Период, в течение которого товары при соблюдении установленных условий хранения не изменяют существенно потребительские свойства и количество**

**1) срок хранения**

- 2) срок годности
- 3) срок службы

**9. Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечивать потребителю возможность использования товара по назначению и нести ответственность за существенные недостатки, возникшие по его вине**

**1) срок хранения**

- 2) срок годности
- 3) срок службы

**13. Несколько погрузочно-разгрузочных постов, расположенных рядом в пределах одной территории, образуют**

- 1) фасад
- 2) фронт
- 3) рампу

**14. Пропускная способность погрузочно-разгрузочной зоны зависит от**

- 1) числа постов
- 2) грузоподъемности поступающего транспорта
- 3) неравномерности поступления

**15. Основные показатели складских мощностей будут напрямую зависеть от**

- 1) суточного грузопотока
- 2) количества погрузочно-разгрузочной зон
- 3) пропускной способностью склада

**16. Для расчета механизмов, работающих на участках приема и отправки грузов, необходимо среднесуточную грузопереработку рассматривать с учетом коэффициента**

- 1) оборачиваемости товаров
- 2) неравномерности поступления и отправки грузов
- 3) использования площади экспедиции приема

**17. Единица подъемно-транспортного или иного складского оборудования системы грузопереработки, которая обладает гибкостью и имеет микропроцессорную систему управления – это**

- 1) гибкая система складской грузопереработки
- 2) система автоматизированного проектирования
- 3) гибкий складской модуль

**18. Управляемое устройство (машина), которое оснащено рабочим органом для выполнения двигательных функций, аналогичных функциям руки человека при перемещении объектов в пространстве**

- 1) конвейер
- 2) манипулятор
- 3) робот

**19. Интенсивное использование машин и механизмов выражается в**

- 1) повышении использования эксплуатационных возможностей технических средств непосредственно в процессе их функционирования
- 2) эффективным управлением временным фактором
- 3) полезной работе, выполняемой за единицу времени в режиме постоянного действия при

полной загрузке и квалифицированном управлении

## **20. Техническая производительность машин — это**

- 1) объем полезной работы, выполняемой за единицу времени в режиме постоянного действия при полной загрузке и квалифицированном управлении
- 2) объем полезной работы, которую необходимо выполнить за единицу установленного времени в конкретных условиях в соответствии с применяемой технологией работ и ожидаемым грузооборотом
- 3) показатель выполненной работы определенной машиной (механизмом) за расчетную единицу времени

## **Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники**

### **Тема 2.2.**

#### **Вариант 1**

1. Специалисты по торговому оборудованию обычно включаются в штат
  - 1) магазинов продовольственных товаров
  - 2) магазинов непродовольственных товаров
  - 3) супермаркетов
  - 4) предприятий мелкооптовой торговли
2. Специализированный отдел по монтажу и обслуживанию торгового оборудования обычно имеется в составе
  - 1) управления торговли при городской администрации
  - 2) управления торговли при районной администрации
  - 3) управления торговли при краевой администрации
  - 4) крупных компаний-продавцов торгового оборудования
  - 5) краевого управления Ростехнадзора
3. Минимально-допустимая погрешность (в процентах) для торговых весов
  - 1) 0,01
  - 2) 0,02
  - 3) 0,05
  - 4) 0,1
4. Маркировку на неровную и нетвердую поверхность удобнее всего наносить с помощью
  - 1) маркиратора
  - 2) диспенсера
  - 3) этикет-пистолета
  - 4) портативного принтера
5. Информацию из компьютерной сети для нанесения маркировки на товар могут получать
  - 1) маркиратор
  - 2) диспенсер
  - 3) этикет-пистолет
  - 4) портативный принтер
6. Для взвешивания предметов с высокой точностью используются
  - 1) Весы общего назначения
  - 2) Технологические весы
  - 3) Лабораторные весы
  - 4) Метрологические весы
  - 5) Весы для специальных измерений
7. Для проведения различных проверочных работ используются
  - 1) Весы общего назначения
  - 2) Технологические весы
  - 3) Лабораторные весы
  - 4) Метрологические весы
  - 5) Весы для специальных измерений

8. Для измерения, удельного веса жидкостей, определение крутящего момента двигателя и т.д. используются

- 1) Весы общего назначения
- 2) Технологические весы
- 3) Лабораторные весы
- 4) Метрологические весы
- 5) Весы для специальных измерений

9. На оптовых складах для маркировки товара предпочтительно использовать

- 1) маркиратор
- 2) диспенсер
- 3) этикет-пистолет
- 4) портативный принтер

10. В торговых киосках для маркировки товара обычно используют

- 1) маркиратор
- 2) диспенсер
- 3) этикет-пистолет
- 4) портативный принтер

## **Вариант 2**

1. Точность – это

- 1) свойство весов выходить из состояния равновесия при увеличении нагрузки;
- 2) свойство весов измерять массу товара с отклонением от истинной на величину допустимой погрешности;
- 3) свойство весов самостоятельно восстанавливать равновесие;
- 4) свойство быстро определять массу и стоимость товара.

2. Чувствительность – это

- 1) свойство весов выходить из состояния равновесия при увеличении нагрузки;
- 2) свойство весов измерять массу товара с отклонением от истинной на величину допустимой погрешности;
- 3) свойство весов самостоятельно восстанавливать равновесие;
- 4) свойство быстро определять массу и стоимость товара.
- 5) хорошая обзорность и читаемость показаний.

3. Устойчивость – это

- 1) свойство весов выходить из состояния равновесия при увеличении нагрузки;
- 2) свойство весов измерять массу товара с отклонением от истинной на величину допустимой погрешности;
- 3) свойство весов самостоятельно восстанавливать равновесие;
- 4) свойство быстро определять массу и стоимость товара.
- 5) хорошая обзорность и читаемость показаний.

4. В торговле, складском хозяйстве обычно используются

- 1) Весы общего назначения
- 2) Технологические весы
- 3) Лабораторные весы
- 4) Метрологические весы
- 5) Весы для специальных измерений

5. В различных отраслях промышленности используются

- 1) Весы общего назначения
- 2) Технологические весы
- 3) Лабораторные весы
- 4) Метрологические весы
- 5) Весы для специальных измерений

6. Для нанесения защитной маркировки на товар используют

- 1) маркиратор
- 2) диспенсер

- 3)этикет-пистолет
- 4)портативный принтер
- 7. От аккумулятора работает
  - 1)маркиратор
  - 2)диспенсер
  - 3)этикет-пистолет
  - 4)портативный принтер
- 8. К эксплуатационно-техническим требованиям торговой мебели относятся
  - 1)свободный доступ к товарам для покупателей
  - 2)наличие встроенных зеркал
  - 3)устойчивость
  - 4)отделка мебели
- 9. К санитарно-гигиеническим требованиям торговой мебели относится
  - 1)устойчивость
  - 2)свободный доступ к товару для покупателей
  - 3)гладкая поверхность деталей мебели
  - 4)глубина мебельных полок
- 10. К эргономическим требованиям торговой мебели относятся
  - 1)высота мебели
  - 2)глубина мебельных полок
  - 3)устойчивость
  - 4)удобство пополнения запасов товара

### **Вариант 3**

Гарантийным обслуживанием холодильного оборудования во Владивостоке занимаются

- 1)специализированные частные предприятия
- 2)специализированные государственные предприятия
- 3)управление торговли при краевой администрации
- 4)управления торговли при городской администрации
- 2. Основные метрологические требования к весам
  - 1)точность
  - 2)чувствительность
  - 3)наглядность показаний
  - 4)устойчивость
- 3. Основные эксплуатационные требования к весам
  - 1)точность
  - 2)надежность
  - 3)наглядность показаний
  - 4)устойчивость
- 4. Минимально-допустимый класс точности для торговых весов
  - 1)0а
  - 2)1а
  - 3)1б
  - 4)1в
  - 5)2а
- 5. От сети переменного тока может работать
  - 1)маркиратор
  - 2)диспенсер
  - 3)этикет-пистолет
  - 4)портативный принтер
- 6. Для наклеивания готовых этикеток на товар используют
  - 1)маркиратор
  - 2)диспенсер



- 3)этикет-пистолет
- 4)портативный принтер
- 7. Термохромные чернила могут использоваться в работе
  - 1)маркиратора
  - 2)диспенсера
  - 3)этикет-пистолета
  - 4)портативного принтера
- 8. К эксплуатационно-техническим требованиям торговой мебели относятся
  - 1)удобство пополнения запасов товара
  - 2)демонстрационная наглядность
  - 3)цвет мебели
  - 4)наличие встроенного освещения
- 9. К эргономическим требованиям торговой мебели относятся
  - 1)свободный доступ к товару для покупателей
  - 2)глубина мебельных полок
  - 3)жесткость
  - 4)удобство пополнения запасов товара
- 10. Приведение к единообразию конструкции мебели это
  - 1)типизация
  - 2)унификация
  - 3)стандартизация
  - 4)универсальность

## 6.2 Примеры контрольных работ

### Раздел 1. МДК 04.01 Организация и технология торговли

- 1.Определение видов торгово-технологического оборудования магазинов.
  2. Изучение основных видов зданий и сооружений, в которых размещаются розничные торговые предприятия.(совместно с преподавателем)
  3. Изучение товарных засов и их роль в поддержании устойчивости ассортимента товаров.
  4. Изучение основных операций процесса продажи товаров.
  5. Изучение основных требований, которым должен соответствовать транспорт, осуществляющий перевозку товаров.
  6. Изучение влияния факторов на стоимость доставки товаров в магазин.
  7. Факторы, влияющие на товародвижение
  8. Информация для покупателей в торговом зале.
  9. Оформление товарных ценников
  10. Правовая основа товарных требований.
  11. Санитарные требования к хранению товаров.
  12. Вещества входящие в состав пищевых продуктов: значение их в питании, пищевая ценность.
  13. Унификация и стандартизация тары.
  14. Роль тары в технологическом процессе и ее классификация
- Вариант контрольной работы соответствует первой букве фамилии студента.

Номер варианта	Первая буква фамилии
1	А; Б
2	В; Г
3	Д; Е
4	Ж; З
5	И; К
6	Л; М

7	Н; О
8	П; Р
9	С; Т
10	У; Ф
11	Ш; Я
12	Щ; Ц
13	Х; Ч
14	Э; Ю

## **Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники**

### Тема 2.1.

1. История возникновения ККМ
2. Необходимость использования ККТ для государства
3. Необходимость использования ККТ для хозяина бизнеса
4. Федеральный закон о применении контрольной кассовой техники. (Основные понятия)
5. Федеральный закон о применении ККТ. Сфера применения контрольной кассовой техники.
6. Порядок ведения государственного реестра
7. Федеральный закон о требованиях к ККТ
8. Федеральный закон об обязанности организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих ККТ
9. Федеральный закон о контроле за применением ККТ
10. Положение о регистрации ККТ. (Основные понятия)
11. Положение о регистрации ККТ. Требования к ККТ.
12. Классификация контрольных кассовых машин по сфере применения и по источнику питания.
13. Классификация контрольных кассовых машин по функциональным возможностям
14. Устройство ККМ
15. Механизмы ключей и замков ККМ
16. Режимы ККМ
17. Блок фискальной памяти
18. Пассивные системные ККМ по сравнению с активными системными.
19. Фискальные регистраторы по сравнению с пассивными системными ККМ.
20. Автономные контрольно-кассовые машины по сравнению с пассивными системными.
21. Активные системные ККМ. по сравнению с автономными.
22. Изменение требований к ККТ в 2016-19гг
23. Изменение сферы применения ККТ в 2016-19гг

### **6.3 Практические задания к экзамену**

#### **Раздел 1. МДК 04.01 Организация и технология торговли**

##### **Задание 1**

Кейс 1. К директору магазина «Хлеб» ТОО «Колос» обратилась возмущенная покупательница и положила на стол директора разрезанную булку хлеба столового, в которой на срезе видны нити от мешковины. Что должен предпринять директор магазина?

Кейс 2. Покупательница предъявила продавцу отдела «Гастрономия» кассовый чек на 0,7 кг сыра. Получив чек, продавец отрезала кусок сыра весом 0,550 кг и добавила от лежащих на прилавке остатков сыра два куска. Покупательница возмутилась и потребовала от продавца отрезать кусок сыра весом ровно 0,7 кг. Продавец отказывается. Кто прав в этой конфликтной ситуации и как ее разрешить?

Кейс 3. Покупатель Николаев С. Н. просит продавца взвесить 300 граммов колбасы полукопченной и обязательно ее нарезать. На просьбу покупателя продавец отвечает отказом, но покупатель настаивает на своей просьбе. Как разрешить эту ситуацию?

Кейс 4. Менеджер должен решить проблему, вызванную ошибками его подчиненных. Ошибки случаются почти в каждом цехе завода, в которых осуществляется конкретная рабочая операция. Менеджер считает, что необходима программа повышения

квалификации с целью помочь работникам лучше трудиться и исправить свои ошибки. Он полагает, что мастера будут защищать существующие процедуры, так как внедрение программы повышения квалификации может вызвать нарекания в их адрес. Менеджер также думает, что мастера боятся сопротивления со стороны рабочих, опасаящихся, что они не смогут овладеть программой повышения квалификации. Учитывая эти факты и соображения, менеджер считает, что у него имеются пять вариантов начала необходимых преобразований:

1 Изменить повестку дня еженедельного оперативного совещания с мастерами, внести рекомендацию о начале программы повышения квалификации.

2 Поговорить отдельно с каждым мастером и узнать их предложения относительно того, что нужно сделать, прежде чем выносить этот вопрос на совещание.

3 Попросить персонал организации, занимающийся повышением квалификации, прибыть на завод, определить потребности в повышении квалификации и разработать соответствующую программу.

4 Сообщить мастерам, что повышение квалификации необходимо в интересах компании и что от них ожидается активная поддержка этой программы.

5 Назначить группу мастеров для тщательного изучения этого вопроса и выступить с рекомендациями на следующем еженедельном совещании.

Кейс 5. В магазине «Каравай» в книге «Отзывов и предложений» в марте появились следующие записи:

1. «Отказали продать половину буханки белого хлеба, мотивируя, что по половинке у них никто не покупает белый хлеб, куда они потом её денут? Мне целой буханки много, при этом хлеб через сутки уже мало съедобен. При моей небольшой пенсии разница получается существенной. Поверьте, не стала бы настаивать, если бы были другие хлебобулочные изделия меньшей массы.

Причём раньше вопросов с этим не было, но сменился коллектив магазина, видимо и руководство, и хлеб резать перестали.

Попросила книгу жалоб и предложений, отказали, заявив, что она у заведующей, а её сейчас нет, завтра приходите. Пришла, написала свой вопрос - почему отказываются продать половину батона, ответа так и не получила. Поверьте, не стала бы настаивать, если бы были другие хлебобулочные изделия меньшей массы. Пенсионерка Перова Л.Л.»

2. «Покупала хлеб 23 марта и заметила, что продавец Антонова подала мне хлеб голыми руками. Правильно ли это?».

3. «Дома завешала две буханки хлеба купленного 26 марта. Вместо 700 г одна весит 680 г, другая – 460 г вместо указанных 500 г. Почему вы обманываете покупателей?».

4. «Купила хлеб «Столичный» в вашем магазине 15 марта. Когда на второй день хлеб стал немного липким, я не придавала значения и не выбросила его. На третий день запах у него стал ужасный и внутри он стал не только липким, но появился налет как бы из не пропеченного мякиша. Хлеб выбросила, но видимо наесться за предыдущий день уже успела. Острого отравления не было, но побочный эффект типа аллергической сыпи на коже уже две недели не проходит. Что за хлеб вы продаете? Ирина Петровна Свиридова».

Кейс 6. В магазине "Продукты" на реализации находится водка (производитель завод "Весна" г. Тула). В сопроводительных документах и на маркировке бутылок указано: водка "Русская", крепость 40%; вместимость - 0,5 л. При проверке качества водки

Госторгинспекцией установлено: крепость водки после отгонки - 37%, полнота налива 488 мл.

1. Определите наличие или отсутствие фальсификации, ее вид и способ.

2. Допустимо ли, чтобы крепость водки была ниже 40 градусов?

Кейс 7. Дайте ответ на вопрос потребителя: «Моему младшему брату 20 лет. Он студент и, понятно, иногда посещает со своими друзьями и однокурсниками бары и кафе. Иногда им отказывают в барах в продаже алкогольных напитков крепче вина (наверное, это и неплохо). Объясняют это тем, что они еще не достигли 21 года. Но ведь в других заведениях продают крепкие напитки посетителям старше 18 лет. И магазины продают тоже. Так кто же в данном случае прав и кто не прав?»

Кейс 8. Дайте ответы на вопросы.

1. Назовите сорта спирта используемого при производстве водки. В чем отличие спиртов «Люкс» и «Экстра», какой из них лучше?
2. Из какого сырья получают технический этиловый спирт? Какие токсические вещества он содержит? В чем опасность метилового спирта?
3. Как при внешнем осмотре бутылки выявить фальсифицированную водку?
4. Какую ответственность несет продавец, продавший алкогольный напиток несовершеннолетнему?

Кейс 9. «Я купила норковую шубу 3 дня назад, срезала бирку вчера и 1 раз надела. После этого поняла, что в шубе чувствую себя не комфортно ввиду того, что она мне велика. Скажите, пожалуйста, могу ли я ее вернуть обратно в магазин и вернуть деньги, либо обменять на меньший размер? Буду Вам очень признательна за ответ!».

Кейс 10. Скажите, какая гарантия предусмотрена Законом на норковую шубу, купленную в магазине в кредит?

Кейс 11. В магазине при выборе шубы покупательница задала вопрос продавцу: «Какой мех самый теплый и какой самый ноский?»

Кейс 12. Покупательница задает вопрос продавцу: «Какая шапка подойдет к черной мутоновой шубе с отделкой ворота из чернобурки?».

## Задание 2.

**Ответьте на вопросы, если в договоре на поставку товаров указано, что приемка по количеству и качеству соответствует инструкциям П-6, П-7.**

1. В адрес магазина поступил контейнер за пломбами изготовителя. При осмотре контейнера установлено, что оттиски пломб не соответствуют товаросопроводительным документам. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

2. При выгрузке товара из контейнера от органов транспорта установлено, что несколько ящиков имеют механические повреждения, содержимое в них частично отсутствует. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

3. По истечении установленных сроков приемки по качеству были обнаружены скрытые производственные дефекты трикотажных изделий (малозаметная штопка). Может ли продавец в этом случае предъявить претензии предприятию-изготовителю?

4. В адрес магазина поступил контейнер с обувью. В контейнере 50 транспортных коробок обуви по 10 пар в каждой. При приемке обнаружилось, что 5 коробка подмочена. Действия персонала при приемке товара?

5. В адрес магазина поступил контейнер с одеждой по железной дороге. При осмотре контейнера на станции железной дороги обнаружено расхождение в количестве мест товара. Действия получателя при приемке товара?

6. Во время приемки товара по качеству обнаружилось несоответствие товара по качеству, представитель поставщика для участия в приемке не явился. Опишите дальнейшие действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

7. При поступлении товара в магазин, отсутствовали сопроводительные документы. Как должен осуществить приемку товара по количеству и качеству персонал магазина?

8. В магазин поступил товар, количество которого не соответствует накладной. Дальнейшие действия персонала магазина?

9. В адрес Вашей фирмы по железной дороге поступили детские текстильные изделия. Товар упакован в текстильные мешки. При выгрузке из вагона обнаружено, что часть мешков подмочена. Ваши действия при приемке товара по количеству и качеству?

10. В магазин поступила скоропортящаяся продукция. Укажите сроки приемки продукции по количеству и качеству? Кто со стороны получателя имеет право осуществить приемку продукции по количеству?

11. При поступлении трикотажных изделий в магазин централизованно от поставщика установлено, что в двух транспортных местах недостача по 1 штуке изделий. В договоре на поставку изделий реквизит «приемка товаров» отсутствует. Укажите

правила приемки товаров по количеству и качеству.

## Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники

### Тема 2.2.

Задания для работы на контрольно-кассовой машине «МЕРКУРИЙ-115к»

#### Вариант 1

1. Пробыть чек на сумму: 0,25 руб; 0,28 руб; 0,69 руб; 0,24 руб; 1,80 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,53 кг × 2 р. 60 коп  
0,18 кг × 4 р 30 коп  
5 шт × 0 р 37 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
11 шт × 0 р 26 коп (скидка 5%)  
1 шт × 3 р 60 коп (скидка 3%)  
0,26 кг × 2 р 80 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z- отчет

#### Задание

#### Вариант 2

1. Пробыть чек на сумму: 0,30 руб; 0,28 руб; 0,71 руб; 0,26 руб; 1,85 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,55 кг × 2 р. 55 коп  
0,19 кг × 4 р 20 коп  
6 шт × 0 р 36 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
10 шт × 0 р 30 коп (скидка 5%)  
2 шт × 3 р 65 коп (скидка 3%)  
0,30 кг × 2 р 85 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z - отчет

#### Задание

#### Вариант 3

1. Пробыть чек на сумму: 0,35 руб; 0,32 руб; 0,73 руб; 0,28 руб; 1,90 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,57 кг × 2 р. 50 коп  
0,20 кг × 4 р 10 коп  
7 шт × 0 р 32 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
9 шт × 0 р 34 коп (скидка 5%)  
3 шт × 3 р 70 коп (скидка 3%)  
0,34 кг × 2 р 90 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.

5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z – отчет.

Задание

Вариант 4

1. Пробыть чек на сумму: 0,40 руб; 0,34 руб; 0,75 руб; 0,30 руб; 1,95 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,59 кг × 2 р. 45 коп  
0,21 кг × 4 р  
7 шт × 0 р 30 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
8 шт × 0 р 38 коп (скидка 5%)  
4 шт × 3 р 75 коп (скидка 3%)  
0,38 кг × 2 р 95 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z – отчет.

Задание

Вариант 5

1. Пробыть чек на сумму: 0,45 руб; 0,36 руб; 0,77 руб; 0,32 руб; 2 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,59 кг × 2 р. 45 коп  
0,22 кг × 3 р 90 коп  
8 шт × 0 р 28 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
7 шт × 0 р 42 коп (скидка 5%)  
5 шт × 3 р 80 коп (скидка 3%)  
0,42 кг × 3 р (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z – отчет.

Задание

Вариант 6

1. Пробыть чек на сумму: 0,50 руб; 0,38 руб; 0,79 руб; 0,34 руб; 2,05 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,63 кг × 2 р. 40 коп  
0,23 кг × 3 р 80 коп  
9 шт × 0 р 26 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
6 шт × 0 р 46 коп (скидка 5%)  
6 шт × 3 р 85 коп (скидка 3%)  
0,46 кг × 3 р 05 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z - отчет

Задание

Вариант 7

1. Пробыть чек на сумму: 0,55 руб; 0,40 руб; 0,81 руб; 0,36 руб; 2,10 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,65 кг × 2 р. 35 коп  
0,24 кг × 3 р 70 коп  
10 шт × 0 р 24 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
5 шт × 0 р 50 коп (скидка 5%)  
7 шт × 3 р 90 коп (скидка 3%)  
0,50 кг × 3 р 10 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п. 1.
7. Сделать Z - отчет

Задание

Вариант 8

1. Пробыть чек на сумму: 0,60 руб; 0,42 руб; 0,83 руб; 0,38 руб; 2,15 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,67 кг × 2 р. 30 коп  
0,25 кг × 3 р 60 коп  
11 шт × 0 р 22 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
4 шт × 0 р 54 коп (скидка 5%)  
5 шт × 3 р 95 коп (скидка 3%)  
0,54 кг × 3 р 15 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п. 1.
7. Сделать Z – отчет

Задание

Вариант 9

1. Пробыть чек на сумму: 0,65 руб; 0,44 руб; 0,85 руб; 0,40 руб; 2,20 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробыть чек на покупки:  
0,69 кг × 2 р. 25 коп  
0,26 кг × 3 р 50 коп  
12 шт × 0 р 20 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробыть чек на покупки:  
3 шт × 0 р 58 коп (скидка 5%)  
8 шт × 4 р (скидка 3%)  
0,58 кг × 3 р 20 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п. 1.
7. Сделать Z - отчет

Задание

Вариант 10

1. Пробыть чек на сумму: 0,70 руб; 0,46 руб; 0,86 руб; 0,42 руб; 1,75 руб.

2. Посчитать сдачу с 5 руб.  
Пробить чек на покупки:  
0,71 кг × 2 р. 20 коп  
0,27 кг × 3 р 40 коп  
13 шт × 0 р 19 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробить чек на покупки:  
2 шт × 0 р 62 коп (скидка 5%)  
9 шт × 4 р 05 коп (скидка 3%)  
0,62 кг × 3 р 25 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z - отчет

#### Задание

#### Вариант 11

1. Пробить чек на сумму: 0,75 руб; 0,48 руб; 0,89 руб; 0,44 руб; 1,70 руб.  
Посчитать сдачу с 5 руб.
2. Пробить чек на покупки:  
0,73 кг × 2 р. 10 коп  
0,28 кг × 3 р 30 коп  
14 шт × 0 р 18 коп  
Посчитать сдачу с 5 руб.
3. Пробить чек на покупки:  
1 шт × 0 р 66 коп (скидка 5%)  
10 шт × 4 р 10 коп (скидка 3%)  
0,66 кг × 3 р 30 коп (скидка 3%)
4. Повторить задание по п.2, аннулировать при этом покупку №2.
5. Повторить задание по п.3, аннулировать при этом чек на покупки №2, №3.
6. Сделать чек на возврат суммы за покупки по заданию п.1.
7. Сделать Z - отчет

### 6.4 Вопросы к экзамену

#### Раздел 2. МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники

1. Сканирующие устройства. Классификация и краткая сравнительная характеристика.
2. Классификация весоизмерительных приборов: весы общего назначения; технологические; лабораторные; метрологические; весы для специальных измерений
3. Метрологические и эксплуатационные требования к весам.
4. Классификация торговых весов
5. Назначение и классификация торговой мебели, применяемой на торговых предприятиях
6. Эксплуатационно-технические требования к торговой мебели.
7. Эргономические и эстетические требования к торговой мебели.
8. Санитарно-технические требования к торговой мебели.
9. Стандартизация, типизация и унификация торговой мебели.
10. Классификация торгового инвентаря по назначению.
11. Классификация контрольно-кассовых машин по функциональным возможностям.
12. Федеральный закон о применении ККТ. Сфера применения контрольной кассовой техники.
13. Федеральный закон о требованиях к ККТ и порядке их использования.
14. Механизмы ключей и замков ККМ. Режимы ККМ



15. Пассивные системные ККМ по сравнению с активными системными.
16. Фискальные регистраторы по сравнению с пассивными системными ККМ.
17. Автономные контрольно-кассовые машины по сравнению с пассивными системными.
18. Активные системные ККМ по сравнению с автономными.
19. Изменение требований к ККТ в 2016-19гг
20. Изменение сферы применения ККТ в 2016-19гг
21. Совместная работа ККМ и сопутствующего оборудования
22. Маркировочное и этикетировочное оборудование: механические маркираторы и диспенсеры.
23. Маркировочное и этикетировочное оборудование: этикет-пистолеты и портативные принтеры.
24. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров. Способы охраны объектов.
25. Системы сигнализации - оповещения. Системы слежения.
26. Радиочастотные системы сигнализации. Деактивируемые и недеактивируемые датчики. Требования, предъявляемые к оборудованию для защиты от несанкционированного выноса товаров.