

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

Многопрофильный колледж



УТВЕРЖДАЮ
Директор
С.А. Махновский
08.02.2023г

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**

МДК.01.02 Организация торговли

для обучающихся специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Магнитогорск, 2023

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией «Экономики и сферы обслуживания»
Председатель Н.Н. Колесникова
Протокол № 6 от 25.01.2023 г.

Методической комиссией МпК
Протокол №4 от «08» 02 2023

Разработчик:

преподаватель ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» Многопрофильный колледж

Е.С. Гатина

Методические указания по выполнению практических работ разработаны на основе рабочей программы профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» МДК 01.02. Организация торговли.

Содержание практических работ ориентировано на подготовку обучающихся к освоению вида деятельности ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и овладению профессиональными компетенциями МДК 01.02. Организация торговли.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|-------------------------|----|
| 1 Введение | 4 |
| 2 Методические указания | 6 |
| Практическая работа 1 | 6 |
| Практическая работа 2 | 6 |
| Практическая работа 3 | 8 |
| Практическая работа 4 | 8 |
| Практическая работа 5 | 11 |
| Практическая работа 6 | 11 |
| Практическая работа 7 | 14 |
| Практическая работа 8 | 14 |
| Практическая работа 9 | 16 |
| Практическая работа 10 | 19 |
| Практическая работа 11 | 22 |
| Практическая работа 12 | 25 |
| Практическая работа 13 | 25 |
| Практическая работа 14 | 28 |
| Практическая работа 15 | 31 |
| Практическая работа 16 | 33 |
| Практическая работа 17 | 37 |
| Практическая работа 18 | 37 |
| Практическая работа 19 | 37 |
| Практическая работа 20 | 40 |

1 ВВЕДЕНИЕ

Важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки обучающихся составляют практические занятия.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование профессиональных практических умений (умений выполнять определенные действия, операции, необходимые в последующем в профессиональной деятельности) или учебных практических умений выполнять определенные действия, операции, необходимые в последующей учебной деятельности.

Ведущей дидактической целью практических занятий является экспериментальное подтверждение и проверка существенных теоретических положений (законов, зависимостей).

В соответствии с рабочей программой профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» предусмотрено проведение занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Содержание практических и лабораторных занятий ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессионального модуля программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению **профессиональными компетенциями:**

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг

А также формированию **общих компетенций:**

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Выполнение обучающихся практических работ по профессиональному модулю «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» направлено на:

- *обобщение, систематизацию, углубление, закрепление, развитие и детализацию полученных теоретических знаний по конкретным темам учебной дисциплины;*

- *формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности;*

- *формирование и развитие умений: наблюдать, сравнивать, сопоставлять, анализировать, делать выводы и обобщения, самостоятельно вести исследования, пользоваться различными приемами измерений, оформлять результаты в виде таблиц, схем, графиков;*

- *выработку при решении поставленных задач профессионально значимых качеств, таких как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.*

Практические занятия проводятся после соответствующей темы, которая обеспечивает наличие знаний, необходимых для ее выполнения.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Тема 1.1. Организация розничной торговли

Практические занятия № 1, 2

Классификация торговых предприятий.

Изучение ГОСТ Р 51303 «Торговля. Термины и определения» и ГОСТ Р 51773 «Розничная торговля. Классификация предприятий».

Цель работы:

1. содействие формированию навыков определения вида и типа предприятия розничной торговли;
2. развитие навыков поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание:

1. Заполните таблицу 1 в соответствии с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий».

Таблица 1. Классификация предприятий торговли

| Признак классификации предприятий торговли | Классификационные группы |
|--|--------------------------|
| По формам собственности | |
| По видам торговли | |
| По специализации торговой деятельности | |
| По способу организации торговой деятельности | |
| По виду торгового объекта | |
| По формам торгового обслуживания покупателей | |
| По условиям реализации товаров (наличию или отсутствию торгового зала) | |
| По типам предприятий торговли | |

2. Заполните таблицу 2 в соответствии с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий».

Таблица 2. Основные характеристики типов предприятий торговли

| Предприятия торговли | | | Площадь торгового объекта, м ² , не менее | Ассортимент товаров | Формы торгового обслуживания покупателей | Отличительные особенности типа предприятия |
|-------------------------------------|-----------------|--------------|--|---------------------|--|--|
| Специализация торговой деятельности | Тип предприятия | Вид торговли | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

3. Оформите отчет по семинарскому занятию в папке для практических работ по УД «Основы коммерческой деятельности».

Содержание отчета

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Результаты выполненного задания.
5. Выводы.

Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию торговое предприятие в соответствии с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий».
2. Какова основная задача торговых предприятий?
3. По каким признакам предприятия розничной торговли классифицируют на типы и виды?
4. Назовите типы розничных торговых предприятий.
5. Назовите виды розничных торговых предприятий.
6. Дайте характеристику современным типам РПТ

Краткие теоретические сведения:

Розничные торговые предприятия классифицируются по следующим признакам: по виду реализуемого ассортимента, по формам торгового обслуживания, по уровню цен, по типам, по формам и видам интеграции, по концентрации и месторасположению.

В зависимости от вида представленного ассортимента различают следующие магазины: универсальные, специализированные, магазины с комбинированным ассортиментом, магазины со смешанным ассортиментом товаров.

Универсальные магазины – предприятия розничной торговли, реализующие универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров. Примером универсальных продовольственных магазинов являются: универсам, супермаркет, гипермаркет; универсальные непродовольственные магазины – универмаги.

Специализированные магазины – предприятия розничной торговли, реализующие одну группу товаров («Мясо», «Одежда») или ее часть («Колбасы», «Детская одежда»). Последние принято называть узкоспециализированными магазинами. В специализированном магазине больше половины торговой площади должна занимать торговля товарами, соответствующими специализации магазина. Число специализированных магазинов в России, начиная с 1991 г., заметно сократилось. Они не выдержали конкуренции с другими магазинами и изменили свой ассортимент.

Магазины с комбинированным ассортиментом товаров – предприятия розничной торговли, магазины, реализующие несколько групп товаров, связанных общностью спроса («Мясо – рыба», «Галантерея-парфюмерия»), или удовлетворяющих какие-либо потребности покупателей («Все для рукоделия», «Хозяйственные товары»).

Магазины со смешанным ассортиментом товаров – предприятия розничной торговли, реализующие отдельные виды продовольственных и непродовольственных товаров. Такими магазинами является в настоящее время большинство специализированных магазинов, в которых не соблюдается специализация и наряду с основным ассортиментом продаются другие товары. В настоящее время в России и за рубежом происходит процесс универсализации торговых предприятий и растет число магазинов со смешанным ассортиментом. Это связано со стремлением покупать товары «под одной крышей».

Предприятия розничной торговли определенного вида классифицируют на типы в зависимости от размера торговой площади и применяемых форм торгового обслуживания:

- универсальные магазины – гипермаркет, универмаг, магазин-склад, универсам, супермаркет, гастроном, товаров повседневного спроса и т.п.;

- специализированные продовольственные магазины – «Рыба», «Мясо», «Колбасы», «Минеральные воды» и т.п.;

- специализированные непродовольственные магазины – «Мебель», «Хозяйственные товары», «Электротовары», «Одежда», «Обувь», «Ткани» и т.п.;

- магазины прочей товарной специализации – «Природа», «Семена», «Зоомагазин», «Книги» и т.п.;

- неспециализированные непродовольственные магазины – «Дом торговли», «Все для дома», «Товары для детей», «Товары для женщин», «Промтовары», «Комиссионный магазин» и т.п.

Под неспециализированными магазинами здесь понимаются предприятия розничной торговли с комбинированным или смешанным ассортиментом товаров.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;

– работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;

– объем работы соответствует заданному;

– работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике;

– обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;

– в оформлении работы допущены неточности;

– объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

– работа оформлена с ошибками в оформлении;

– объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

– не раскрыта основная тема работы;

– оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;

– объем работы не соответствует заданному.

Тема 1.2 Услуги розничной торговли

Практическое занятие № 3, 4

Идентификация вида, класса и типа организаций розничной торговли

Типизация и специализация магазинов розничной торговли

Цель работы: закрепление знаний о видах, класс и типах предприятий розничной торговли;

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место для преподавателя, рабочие места обучающихся, шкаф, доска меловая, доска маркерная, системный блок, монитор.

Задание 1.

Выделить группы торговых предприятий по типам и видам торговли по следующим категориям:

- Универсальное предприятие торговли,
- Специализированное предприятие торговли,
- Специализированное продовольственное предприятие торговли,
- Специализированное непродовольственное предприятие торговли,
- Неспециализированное предприятие торговли со смешанным ассортиментом товаров,
- Неспециализированное предприятие торговли с комбинированным ассортиментом товаров.

Задание 2.

Для основных типов торговых предприятий определить формы торгового обслуживания покупателей: - преимущественно самообслуживание, - обслуживание по образцам, - по каталогам, - по предварительным заказам; - индивидуальное обслуживание через прилавок и др.

Задание 3.

Определить отличительные особенности типа предприятия торговли в зависимости от площади торгового объекта и вида торговли.

Краткие теоретические сведения:

Предприятия торговли подразделяют на различные типы в зависимости от размеров площадей торговых объектов, ассортимента предлагаемых к продаже товаров и форм торгового обслуживания покупателей.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;

- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном

вопросе;

- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

- работа оформлена с ошибками в оформлении;
- объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

- не раскрыта основная тема работы;
- оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;
- объем работы не соответствует заданному.

Тема 1.2 Услуги розничной торговли

Практические занятия № 5, 6 Качество услуг розничной торговли.

Решение ситуационных задач по оказанию услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.

Цель работы: научиться определять качество розничной торговли.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание 1. Изучить содержание ГОСТа РФ 51304-99 «Услуги розничной торговли» и ответить на вопросы.

1. Кем и когда утвержден ГОСТ?
2. Что понимается под услугой розничной торговли?
3. Какие требования предъявляются к услугам розничной торговли?

Задание 2.

Дать характеристику показателей качества услуг розничной торговли.

Рекомендации по выполнению задания №2

Характеристику показателей качества услуг розничной торговли следует изучить по разделу 5 «Общие требования к услугам торговли», разделу 6 «Требования безопасности услуг розничной торговли», разделу 7 «Требования охраны окружающей среды». Работу оформить в таблицу.

Задание 3.

Сделать вывод о необходимости знания данного документа и умения им пользоваться для коммерсанта, товароведа.

Задание 4.

Изучение «Примерных правил работы предприятий розничной торговли».

Ответить на вопросы:

1. Когда и кем утверждены данные правила?
2. Какие разделы есть в этом документе?
3. Кто определяет тип предприятия торговли?
4. Что должно указываться на вывеске предприятия?
5. Кем устанавливается режим работы предприятия?

6. В каких случаях при продажах товаров выписывается товарный чек, и что в нем должно быть указано?
7. В каких случаях производится обмен продовольственных товаров?
8. На какое время можно отложить товар, если не хватило денег?
9. Можно ли оставить на хранение товары, купленные в этом магазине и сколько при этом необходимо заплатить?
10. Можно ли в магазине самообслуживания продавать товар через прилавок?
11. Можно ли покупателю входить в торговый зал с собакой?
12. Кем может осуществляться контроль за работой предприятия и на основании каких документов?
13. Кто несет ответственность за соблюдение правил работы предприятий в целом?

Задание 5

Решить торговые ситуации.

1. При просьбе взвесить четвертинку хлеба, продавец отказала. Права ли она?
2. Скоро Новый год. В магазине комплектуют подарочные наборы «С Новым годом». Покупатель хочет купить только новогодние огоньки без елки и игрушек. Продавец отказывает, предлагает купить весь набор. Кто прав?
3. В выставочной витрине представлен шарф, которого нет в продаже. Имеет ли право покупатель требовать продажи товаров с витрины?
4. В магазин поступила жалоба от покупательницы, что в течении недели магазин не ответил на ее жалобу. Дайте разъяснение покупательнице в течении какого срока должна быть рассмотрена ее жалоба.
5. Зав. магазином, анализируя товарные запасы, обнаружила, что консервы мясные с истекшим сроком реализации. Что вы посоветуете предпринять зав. магазином?
6. В конце рабочего дня, при подсчете выручки у контролера-кассира выявлены излишки в сумме 75000 руб. Кассир заявил, что это его личные деньги. Как вы посоветуете поступить зав. магазином?
7. Покупатель купил в магазине мягкую мебель и попросил оставить ее в магазине на 2 дня, так как через два дня он переезжает на новую квартиру. Как должен поступить продавец? Сроки обмена мебели если обнаружены повреждения спинки дивана?
8. Покупателю не хватило денег на покупку люстры, и он попросил отложить ее до завтра. Как должен поступить продавец?
9. Жена купила в подарок мужу ботинки, а через 10 дней пришла в магазин с просьбой обменять их на другие. Как должен поступить продавец?
10. Покупатель попросил погрузить холодильник на автомашину грузчиков магазина бесплатно. Они отказались. Покупатель написал жалобу в книге отзывов и предложений. Кто прав? В какой срок должен быть ответ на жалобу?

Краткие теоретические сведения:

Услуга розничной торговли – результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при приобретении товаров по договору купли-продажи. Услуги розничной торговли

включают в себя: – реализацию товаров; – оказание помощи покупателям в совершении покупок и при их использовании; – информационно-консультационные услуги; – создание удобств покупателям. Услуги реализации товаров включают операции торговотехнологического процесса (формирование ассортимента, приёмку товаров, их хранение и т.п.). Реализация товаров может осуществляться в магазине (гипермаркете, универмаге и т.д.) и вне магазина (через мелкорозничную стационарную и передвижную сеть, через торговые автоматы и др.).

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;
- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;
- работа оформлена с ошибками в оформлении;
- объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

- не раскрыта основная тема работы;
- оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;
- объем работы не соответствует заданному.

Тема 1.3 Планировка розничных торговых предприятий

Практические занятия № 7, 8

Анализ торговых ситуаций, связанных с принципами рационального размещения оборудования. Расчет показателей эффективности использования торговой площади магазина

Цель работы: освоить методику расчета эффективности использования площади торгового предприятия.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место для преподавателя, рабочие места обучающихся, шкаф, доска меловая, доска маркерная, системный блок, монитор.

Задание:

1. Нарисовать схему размещения торгово-технологического оборудования в магазине «Ситно-Весна»
2. Определить показатели эффективности использования торговых площадей в магазине.
3. Дать анализ соответствия расчетных коэффициентов эффективности отраслевым нормативным показателям.
4. Предложить программу мероприятий по оптимизации показателей эффективности по магазину.

Порядок выполнения работы:

1. Нарисуйте схему размещения торгово-технологического оборудования в торговом зале магазина (в соответствии с товарными группами)

- горки для выкладки сопутствующих товаров и бытовой химии.
- горки для выкладки консервированных продуктов.
- горки для выкладки хлебобулочных изделий.
- горки для выкладки кондитерских товаров.
- горки для выкладки бакалейных товаров.
- холодильное оборудование для выкладки молочных продуктов.
- холодильное оборудование для выкладки мясных полуфабрикатов.
- холодильное оборудование для выкладки рыбных полуфабрикатов.
- холодильное оборудование для выкладки гастрономических продуктов
- холодильное оборудование для выкладки масло - жировых и вкусовых продуктов.
- горки для выкладки безалкогольных напитков.
- горки и витрины для выкладки алкогольных напитков.
- кассовые кабины.
- паллеты для дополнительных точек продаж.

2. Решите торговую ситуацию:

Определите эффективность использования общей и торговой площади магазина «Ситно-Весна» по следующим данным:

Площадь магазина – 250 кв. м

Площадь торгового зала – 150 кв. м

Площадь установочная – 100 кв. м

Площадь для выкладки товара – 400 кв. м.

3. Сделайте выводы о соответствии расчетных коэффициентов отраслевым нормативам.

4. Предложите программу мероприятий по устранению замеченных недостатков. Результаты представьте в таблице:

| № п\п | Наименование мероприятия, содержание | Сроки исполнения | Исполнитель (должность, ФИО) |
|-------|--------------------------------------|------------------|------------------------------|
| | | | |

Ход работы:

Студенты под руководством и контролем преподавателя в указанной последовательности выполняют задания практической работы.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;
- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;
- работа оформлена с ошибками в оформлении;
- объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

- не раскрыта основная тема работы;
- оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;
- объем работы не соответствует заданному.

Тема 2.1. Торгово-технологический процесс и обслуживания покупателей

Практическое занятие № 9

Особенности приемки товаров по количеству и качеству. Оформление документов по приемке товаров по количеству и качеству

Цель: Используя нормативные документы, научиться решать ситуации, связанные с приемкой товаров по количеству и качеству.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание №1

Изучить основные разделы инструкции № П-6 «О порядке приемки продукции производственно - технологического назначения и товаров народного потребления по количеству», № П-7 «О порядке приемки продукции производственно- технологического назначения и товаров народного потребления по качеству», правила приемки товаров, поступивших в таро- оборудовании.

Задание № 2

Записать размеры штрафных санкций, возникающих при приемке товаров, поступивших в таре-оборудовании. Размеры штрафных санкций:

Пункт 23. За доставку товаров в неисправной или неопломбированной таре- оборудовании по вине поставщика последний уплачивает покупателю штраф в размере 5% стоимости товаров, доставленных в такой таре- оборудовании.

Пункт 24. За отгрузку товаров в таре- оборудовании с нарушением согласованной схемы выкладки поставщик уплачивает покупателю штраф в размере 2% стоимости неправильно выложенных товаров. Пункт 25. За просрочку возврата тары-оборудования покупатель уплачивает поставщику штраф в следующих размерах от оптовой цены:

при просрочке до 10 дней- 100%; при просрочке от 11 до 20 дней- 200%.

За просрочку возврата тары- оборудования свыше 20 дней покупатель уплачивает поставщику штраф в размере ее двукратной цены, а также возмещает стоимость тары-оборудования по оптовой цене, если не является ее владельцем.

Задание № 3

Решите ситуации:

- 1) Какой порядок приемки продукции, поставляемой в поврежденной таре;
- 2) Сроки приемки продукции по количеству;

- 3) Сроки явки поставщика изготовителя для участия в составлении акта;
- 4) С участием кого производится приемка продукции, если представитель отправителя не явился;
- 5) Что указывает в акте о недостатке продукции; кем он утвержден и в какой срок;
- 6) На основе каких сопроводительных документов производится приемка товаров по количествам;
- 7) В магазин поступила колбаса вареная в/с «Любительская» в пластмассовых ящиках. Как вы будите принимать товар?
- 8) При поступлении шоколада в магазине обнаружено повреждение ящика. Как вы примете товар в данном случае?
- 9) Изучите сроки приемки товаров по качеству;
- 10) В соответствии с какими документами производится приемка товаров по качеству;
- 11) Кто участвует в составлении акта в случае недопоставки;
- 12) В магазин поступил скоропортящийся товар. Спустя 3 суток после поступления товара, при вскрытии тары, была обнаружена недоброкачественность товара. Можно ли оформить акт о ненадлежащем качестве товара?
- 13) В какой срок необходимо принять по качеству табачные изделия, поступившие с Феодосийской фабрики?
- 14) Как вы поступите, если приостановлена приемка товаров по качеству, а представитель поставщика не явился по вызову в указанный срок?
- 15) При приемке рыбных консервов с Ялтинского рыбокомбината обнаружено, что часть банок оказались бомбажными. Товар поступил в гастроном. В какой срок должен явиться представитель базы по вызову покупателя?
- 16) В гастроном поступило деформированное мороженое, небрежно завернутое, в этикетках с плохим рисунком, с ломаными вафлями. Ваше мнение о приемке товара.
- 17) На основании договора о поставке ЧП «Каленик» обязалось возвратить тару на сумму 100, 00 р. Фирме «Оболонь» через два дня после поставки товара, а вернуло только через 20 дней. Определить размеры штрафной санкции.
- 18) В соответствии с договором о возврате тары, магазин «Продукты» обязался вернуть тару от пирожных, ялтинскому хлебокомбинату, в количестве 10 контейнеров, по цене 10, 000 р. за один контейнер. Контейнеры должны были вернуть до 27 ноября, но в назначенный срок тара не была возвращена. Рассчитайте сумму штрафа.
- 19) Гастроном просчитал на 4 дня возврат пластиковой тары Ялтинскому гормолзаводу. Рассчитайте сумму штрафа, если стоимость одного ящика 12, 000 р., количество 24 штуки.
- 20) При получении пива «Жигулевское» от Ялтинского пивзавода, оказалось, что в 4 единицах тары- оборудования, нарушена схема выкладки. Рассчитайте сумму штрафа, если стоимость пива- 1, 50 р. за бутылку, количество бутылок в одной единице тары- оборудования- 360 штук.
- 21) ГПРТ «Гастроном» возвратил поставщику ОАО «Соверен» таро- оборудование, после неоднократных напоминаний, через 15 дней. Оптовая цена таро- оборудования составляет 50, 000 р., за единицу, всего возвращено 8 единиц. Определите размер штрафа.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;

- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном

вопросе;

- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

- работа оформлена с ошибками в оформлении;
- объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

- не раскрыта основная тема работы;
- оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;
- объем работы не соответствует заданному.

Тема 2.1. Торгово-технологический процесс и обслуживания покупателей

Практическое занятие № 10

Анализ режимов хранения, подготовки к продаже отдельных групп товаров

Цель: изучить режимы и сроки хранения потребительских товаров.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание 1:

Изучите и законспектируйте в рабочую тетрадь условия хранения товаров.

Хранение – этап технологического цикла товародвижения от выпуска продукции до потребления или утилизации.

Цель хранения – обеспечение стабильности исходных свойств товаров или их изменение с минимальными потерями.

Перед товароведом в области организации хранения продовольственных товаров стоят основные задачи:

- проведение мероприятий по борьбе с товарными потерями;
- создание условий для сохранения количества и качества товаров;
- хранение товаров наиболее экономичным способом.
- систематический контроль за товарами при хранении, их сортировка,

перекладывание, очищение от пыли.

При хранении проявляется важное свойство товаров их сохраняемость. Для сохраняемости товаров большое значение имеют условия хранения: температура, относительная влажность воздуха, освещенность, санитарно-гигиеническое состояние помещений, соблюдение правил размещения, укладки, товарного соседства.

Температура, относительная влажность, воздухообмен, газовый состав воздуха, освещенность – составляют климатический режим складского помещения.

Относительная влажность воздуха – показатель степени насыщенности воздуха водяными парами; определяется отношением фактического количества водяных паров в воздухе к тому количеству, которое необходимо для насыщения того же объема воздуха при одинаковой температуре.

-*повышенной влажности* (замороженные овощи, плоды) влажность воздуха 90-95%.

- *влажные* (мясо, рыба, молочные товары, лук, чеснок) влажность воздуха 80-85%;

-*умеренно влажные* (кондитерские, кофе, орехи, вина) влажность воздуха 70-75%;

-*сухие* (соль, сахар, крупы, мука, сухофрукты) влажность воздуха не выше 65%.

Чтобы защитить товары от усыхания или увлажнения при хранении наносят защитные покрытия в виде плёнок и других защитных средств:

- полимерные плёнки - для хлеба, колбас, птицы и др.;
- лакирование - для металлических консервных банок;
- лужение – покрытие оловом металлических консервных банок;

- парафинирование – покрытие головок сыра;
- антикоррозийные покрытия – покрытие металлических частей бытовой техники;
- ледяная глазурь – покрывают мороженую рыбу, защищая от испарения влаги.

Воздухообмен - это показатель интенсивности и кратности обмена воздуха в помещении для хранения товаров. В складских помещениях воздухообмен имеет большое значение.

Воздухообмен может быть естественным или принудительным. При естественной вентиляции обеспечивается приток холодного наружного воздуха. Чем больше разница температур наружного воздуха и воздуха в складе, тем интенсивнее воздухообмен.

Газовый состав воздуха – этот показатель характеризует состав газов в помещении склада. Нормальная газовая среда имеет состав (в %): кислорода-20,6; азота-78; углекислого газа - 0,03, инертных газов – примерно около 1%.

Содержание кислорода влияет на сохраняемость товаров, т.к. большое его содержание усиливает окислительные процессы; металлы подвергаются коррозии, красящие вещества разрушаются.

Освещённость характеризуется интенсивностью света в помещении для хранения товаров.

Освещение на складе может быть естественным и искусственным. Солнечный свет отрицательно влияет на сохраняемость товаров: товары выгорают, обесцвечиваются, утрачивают свойственную им окраску и даже разрушаются (натуральные шелка).

Такие продовольственные товары, как мясо, молоко, овощи, вина лучше хранить в темноте, так как на свету разрушаются многие витамины, прокаркают жиры.

Задание 2

Изучите температурный, влажностный режим хранения 10 - 12 образцов продовольственных и непродовольственных товаров. Использовать маркировочные данные на потребительской упаковке товаров. Проанализируйте в предприятии размещение и хранение товаров в торговом зале. Результаты оформите в виде таблицы.

Наименование товаров
 Режим хранения (требуемый)
 Режим хранения (фактический)
 Заключение
 Температура
 Относительная влажность
 Наличие защитных покрытий
 Температура
 Относительная влажность
 Наличие защитных покрытий

Контрольные вопросы

1. Какие задачи стоят перед товароведом при хранении товаров?
2. Что составляет климатический режим складского помещения?
3. Назовите группы хранения товаров по норме влажности?
4. Какая существует связь между влажностью и температурой?

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;

– работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;

– объем работы соответствует заданному;

– работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике;

– обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;

– в оформлении работы допущены неточности;

– объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

– работа оформлена с ошибками в оформлении;

– объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

– не раскрыта основная тема работы;

– оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;

– объем работы не соответствует заданному.

Тема 2.1. Торгово-технологический процесс и обслуживания покупателей

Практическое занятие № 11

Изучение способов выкладки товаров в торговом зале

Цель работы: изучить технологический процесс поступления товаров в торговый зал, правила, виды, и способы размещения товаров в торговом зале, документальное оформление поступления товаров в торговый зал.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание № 1. Выберите правильный ответ на вопросы:

- 1) При размещении торговых помещений учитывается:
а) площадь б) функции помещения в) размер площадей помещений г) материальная возможность покупателей
- 2) Рядом с основным отделом целесообразнее разместить:
а) помещение для фасовки товара б) бухгалтерию
- 3) Помещение для приемки товара должно быть снабжено:
а) проходными дверями б) навесом в) оборудованием для перевеса товара
- 4) Помещения для хранения товарного запаса должны размещаться:
а) на первых этажах б) в подвале помещения в) отдельно от здания торгового помещения
- 5) При размещении продовольственных товаров необходимо соблюдать:
а) товарное соседство б) ассортиментный состав в) вкусы покупателей
- 6) Выкладку товаров на торговом оборудовании целесообразнее производить учитывая:
а) размер полок б) назначение холодильных камер и прилавков в) метод продажи
- 7) Для размещения товаров в торговом зале используют:
а) пристенные горки б) островные горки в) охлаждаемые прилавки г) контейнеры д) конвейеры
- 8) К способам размещения товаров на полках пристенных горок относится:
а) горизонтальный б) вертикальный в) поперечный
- 9) Горизонтальный способ размещения товаров в торговом зале может быть выполнен следующим способом:
а) декоративным б) накидным в) шахматным г) штабелями
- 10) Вертикальный способ размещения товаров в торговом зале может быть выполнен следующим способом:
а) декоративным б) пирамида в) стопками

Задание № 2. Выполнить схему поступления товара из подсобного помещения в торговый зал, указав номер по порядку к каждой торговой операции:

1. Оформление заявки на товар по секциям –
2. Информирование старшего продавца о недостающем товаре -
3. Оформление ценников на товар –
4. Оформление накладной со склада на товар –
5. Отпуск товара со склада в подотчет материально - ответственного лица (продавца) -
6. Размещение товара на торговом оборудовании –
7. Пересчет и перевес товара, принимаемого в подотчет -

Задание № 3. Заполнить таблицу, выполнив поиск информации из источников: учебник «Технология розничной торговли» О.В. Памбухчиянц стр.128 - 135, учебник «Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология» Н.С. Никифорова, стр.468-473.

| № п/п | Наименование товара | Вид оборудования применяемого для выкладки товара | Способ и вид выкладки | Расстояние от пола (метры) |
|-------|--|---|-----------------------|----------------------------|
| | Чай, чайные напитки | | | |
| | Консервные и товары | | | |
| | Овощи и фрукты Бытовые электроприборы | | | |
| | Ткани | | | |
| | Швейные и трикотажные изделия | | | |
| | Обувь | | | |

Задание № 4. Оформить ценники (Приложение № 1) на товары по следующим условиям:
В торговый отдел «Обувь», поступили со склада магазина, по «Накладной» № 5:

А). Туфли женские артикул № 1234, цвет черный, размер 40, по цене 3000 руб., датой поступления товара для реализации согласно «Счет - фактуре», указать: 12.12.12 г., лицом оформившим ценник указать себя в должности продавца.

Приложение № 1.

«Ценник» Лицевая сторона.

| |
|---|
| Наименование торгового предприятия. Наименование товара. Единица измерения. Сорт. ЦЕНА. Срок реализации: |
|---|

«Ценник» Обратная сторона.

| |
|---|
| № Счет – фактуры. Дата оформления ценника: Ф.И.О материальноответственного лица, должность. |
|---|

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;
- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;
- работа оформлена с ошибками в оформлении;
- объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

- не раскрыта основная тема работы;
- оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;
- объем работы не соответствует заданному.

Тема 2.1. Торгово-технологический процесс и обслуживание покупателей

Практические занятия № 12,13

Изучение правил обслуживания покупателей, анализ форм и методов торговли. Оценка качества торгового обслуживания

Цель работы: изучить особенности поведения продавца в торговом зале и обслуживания покупателей, получить навыки решения ситуаций, связанных с обслуживанием покупателей, навыки определения качества обслуживания.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание 1. Стандарты работы продавца

- А. Стандарты внешнего вида
- Б. Стандарты обслуживания
- В. Процесс обслуживания клиента
- Г. Стандарты оформления витрин

Задание 2. Решите ситуации, ответы обоснуйте:

Ситуация 1. Посетителя магазина заинтересовал товар, который выставлен в торговом зале. Но весь персонал занят своими делами и проконсультировать потенциального покупателя они не могут. Посетитель ждет. Наконец, мимо него проходит работник магазина, на покупателя не обращает никакого внимания. Но посетитель все же решается к нему обратиться с вопросом.

Посетитель: — Извините, могу ли я узнать подробнее об этом товаре?

Варианты ответа работника магазина:

1. Я не из этого отдела. (Произносит мимоходом, не глядя на покупателя, и торопливо проходит мимо);

2. Я не даю консультаций (Возможные варианты: «Я не работаю с покупателями», «Я не продавец, а менеджер/бухгалтер/водитель» и т.п. Автору тренинга как-то пришлось услышать и такую тираду: «Вы обратились не по адресу — я главный менеджер магазина, общаться с покупателями не входит в мои обязанности». Произносилось все это назидательным тоном, с некоторой обидой в голосе, мол, как ты посмел обратиться ко мне, большому боссу, как к простому продавцу?);

3. А чего о нем узнавать? (Произносится удивленно). — На ценнике и так все написано.

4. Одну секунду, сейчас я позову нашего сотрудника, который ответит на все Ваши вопросы. (Произносит доброжелательным тоном, остановившись и глядя на покупателя. После чего уходит и через минуту возвращается вместе с продавцом из этого отдела.)

Ситуация 2. Посетитель магазина бытовой техники долгое время внимательно рассматривает кухонные комбайны, выставленные на полках. Недалеко прохаживается продавец.

1. Продавец, не выдержав, подходит к посетителю:

— Что вас интересует? (Вопрос задается с требовательными интонациями в голосе, мол, или покупай, или проваливай.)

Посетитель:

— Спасибо, ничего. Я просто смотрю.

Продавец что-то невнятно бурчит себе под нос, после чего поворачивается к посетителю спиной, теряя к нему всякий интерес.

2. Продавец подходит к посетителю:

— Добрый день. Меня зовут Сергей. Вам нужна консультация?

Посетитель:

— Спасибо, ничего не нужно. Я просто смотрю.

Продавец:

— Дело в том, что на полках выставлены не все модели, которые у нас имеются. Поэтому, если понадобится, спрашивайте — с удовольствием отвечу на все ваши вопросы.

Посетитель:

— Спасибо.

3. Продавец решил не подходить к посетителю, чтобы не навязывать себя. Посетитель, постояв некоторое время перед стеллажами, поворачивается и молча уходит из магазина.

Ситуация 3. Секция женской одежды. Продавец подходит к потенциальной покупательнице, выбирающей платье.

— Мне кажется, вам подойдет 46 размер.

Покупательница:

— Почти угадали. Сорok восьмой.

Продавец (снимает платье с кронштейна):

— Пройдите, пожалуйста, в кабину, примерьте.

Покупательница долго меряет, смотрит в зеркало. Продавец терпеливо ждет.

Наконец не выдерживает:

— Ну как? По-моему, оно вам впору.

Покупатель:

— Спасибо, но я раздумала брать. (Обращается к мужчине, стоящему рядом). У нас, по-моему, и денег-то нет. Жаль, а оно мне действительно впору.

1. Продавец презрительным взглядом окидывает покупательницу с ног до головы и отворачивается:

2. Продавец недовольно бурчит себе под нос что-то типа «Зачем мерить, если денег нет...»

3. Продавец:

— Ничего страшного, я выпишу чек, а за деньгами вы сходите. Платье вам действительно впору.

Покупатель (берет чек):

— Большое спасибо.

Задание 3. Задача на определение качества обслуживания потребителей.

Определите комплексный показатель обслуживания компании ООО «Магнит», если анкетный опрос покупателей по качеству обслуживания показал следующие результаты:

отличное обслуживание — 1700 человек,

хорошее — 1400,

удовлетворительное — 380,

неудовлетворительное — 40.

Пояснение к решению задачи.

При оценке качества обслуживания используют обобщенный показатель качества обслуживания респондентов четырех групп А, В, С, Д, основу которого составляют отзывы покупателей, а именно:

$$K_0 = \frac{X_1 + X_2 - X_3}{X_1 + X_2 + X_3 + X_4},$$

где K_0 — коэффициент качества обслуживания клиентов;

X_1 — оценка «отлично»;

X_2 — оценка «хорошо»;

X_3 — оценка «удовлетворительно»;

X_4 — оценка «неудовлетворительно».

При коэффициенте, равном 0,9 и выше, — качество обслуживания отличное; от 0,89 до 0,8 — хорошее; от 0,79 до 0,7 — удовлетворительное и ниже уровня 0,7 — неудовлетворительное.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;
- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;
- работа оформлена с ошибками в оформлении;
- объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

- не раскрыта основная тема работы;
- оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;
- объем работы не соответствует заданному.

Тема 2.2. Тара и тарные операции в розничной торговле

Практическое занятие № 14

Документальное оформление тарных операций в магазине

Цель работы: научиться выполнять документальное оформление тарооборота в магазинах розничной торговой сети

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание:

Изучите предлагаемые источники: учебное пособие «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами» Н.В. Гранаткина; учебного пособия «Технология розничной торговли» Л.А. Брагина, учебник «Технология розничной торговли» О.В. Памбучиянц стр. 86 – 90. Выполните оформление бланка документа «Акт о завесе тары» (Приложение № 1), согласно следующего условия:

В магазин «Продукты», по «Счет-фактуре» № 10 от 12.12.2012 года, поступили следующие товары:

1. Яблоки 5 ящиков, вес брутто 22 кг каждого ящика, нетто 20 кг;
2. Груши 4 ящика, вес брутто 23 кг каждого ящика, нетто 21 кг;
3. Молоко 5 фляг, вес брутто 40 кг каждой фляги, нетто 35 кг;
4. Мука 5 мешков, вес брутто 30 кг каждого мешка, нетто 25 кг;

Тара в которой поступил товар подлежит возврату поставщику товара.

Стоимость 1 фляги, согласно договору поставки товара - 150 рублей.

Стоимость 1 ящика, согласно договору поставки товара – 50 рублей.

Стоимость 1 мешка, согласно договору поставки товара – 40 рублей.

В ходе приемки товара, при завесе тары, выявились следующие расхождения:

1. Яблоки 5 ящиков, вес брутто 22 кг каждого ящика, нетто 19,5 кг;
2. Груши 4 ящика, вес брутто 23 кг каждого ящика, нетто 21,5 кг;
3. Молоко 5 фляг, вес брутто 40 кг каждой фляги, нетто 35,5 кг;
4. Мука 5 мешков, вес брутто 30 кг каждого мешка, нетто 20 кг;

Рассчитайте вес тары по каждой позиции товара, определите разницу между весом тары по документу и фактическим весом.

Представителей комиссии, составившей «Акт о завесе тары», указать:

1. Председатель комиссии: Шолохов В.В. директор магазина «Продукты».
2. Члены комиссии: Кладовщик Машукова Н.Н., бухгалтер Белоусова К.И.

Приложение № 1.
Акт утверждаю, завес тары в сумме.
отнести за счет поставщика.
«___»_____ 2023 год
Руководитель вышестоящей организации.
(подпись)
Организация
Предприятие.

АКТ
о завесе тары от «___»_____ 2023 год
Комиссия в составе:
Справка
Не явившемуся представителю поставщика послана телефонограмма
«___»_____ 2023 го., по телефону,
принята тов.

| Документ поставщика | Наименование | Количество мест | Масса, кг | Завес подлежащий списанию | | | | | |
|---------------------|--------------|-----------------|-----------|---------------------------|------------|-----------|------|-------|-----------------|
| № | дата | товара | тары | по документу | фактически | масса, кг | цена | сумма | торговая скидки |
| брутто | тара | нетто | брутто | тара | нетто | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Члены комиссии:

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;

– работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;

– объем работы соответствует заданному;

– работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике;

– обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;

– в оформлении работы допущены неточности;

– объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

– работа оформлена с ошибками в оформлении;

Тема 2.3. Правила торговли

Практическое занятие № 15

Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров

Цель: привить студентам умения и навыки по использованию Закона РФ «О защите прав потребителей», при решении ситуаций, возникающих между сторонами при выполнении условий обслуживания.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание:

Ситуационное задание № 1

Покупательница приобрела стиральный порошок «Миф». Через 2 часа она вернулась в магазин, сказав, что ей нужен порошок для хлопчатобумажных тканей, а она купила стиральный порошок для шерстяных тканей, попросила обменять. Как должен поступить продавец? Каким документом он должен руководствоваться при принятии решения.

Ситуационное задание № 2

Покупательница купила моющее средство для мытья посуды «Sorti». На следующий день она вернулась в магазин с просьбой обменять моющее средство, т.к. запах показался ей очень резким. Имеет кассовый чек, подтверждающий покупку. Какое решение должен принять продавец? Каким документом он должен руководствоваться?

Ситуационное задание № 3

Покупательница 10.12.10 приобрела гель для мытья стеклянных поверхностей. Придя домой, обнаружила несвойственный запах, осадок и изменение консистенции. Вернувшись в магазин 11.12.10, она попросила продавца обменять данный товар на аналогичный. Как должен поступить продавец? Каким документом он должен руководствоваться при принятии решения.

Ситуационное задание № 4

Покупательница при покупке чистящего средства в аэрозольной упаковке попросила продавца проверить функционирование упаковки в торговом зале. Как должен поступить продавец? Каким документом он должен руководствоваться при принятии решения?

Ситуационное задание № 5

В электронном магазине покупатель приобрёл беспроводную мышку с клавиатурой с гарантией сервисного обслуживания на 6 месяцев. Клавиатура вышла из строя. Покупатель принял товар на сервис на 2-3 недели. Имеет ли покупатель право на данный период требовать для использования другую временную рабочую клавиатуру и мышку?

Краткие теоретические сведения

Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.

Централизованные и децентрализованные перевозки грузов.

Договоры перевозки: общие положения, разновидности, ответственность за нарушения обязательств

Перевозки грузов различными видами транспорта: ж/д, авт и т. д.

Уставы и кодексы разных видов транспорта, Правила перевозки скоропортящихся грузов.

Транспортные тарифы и правила их применения.

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомится с теоретическим материалом
2. Решите предложенные задания.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;
- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;
- работа оформлена с ошибками в оформлении;

Тема 3.1. Оптовые торговые структуры

Практическое занятие № 16

Выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков

Цель работы: освоение методики оценки и выбора поставщика балльно-рейтинговым способом.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание:

Принять решение по выбору поставщика ТМЦ(товарно-материальные ценности), если их поставляют на предприятие три фирмы (А, Б и С), производящие одинаковую продукцию, одинакового качества.

Характеристики фирм следующие:

- удаленность от предприятия: А – 236 км, Б – 195 км, С – 221 км;
- разгрузка: А и С – механизированная, Б – ручная;
- время выгрузки: при механизированной разгрузке – 1 час 30 мин., при ручной – 4 часа 30 мин.;
- транспортный тариф: до 200 км – 0,9 тыс.руб./км, от 200 до 300 км – 0,8 тыс.руб./км;
- часовая тарифная ставка рабочего, осуществляющего разгрузку – 450 руб./час.

Решение задачи. Выбор поставщика будем осуществлять по критерию минимальности суммарных затрат, так как качество продукции одинаково, а другие данные нам не известны. По приведенным характеристикам фирм можно определить только затраты на транспортировку и затраты на разгрузку транспортного средства. Очень странно, что продукцию от поставщика Б можно выгрузить только вручную ...

Определим затраты на транспортировку. Они равны произведению транспортного тарифа и расстояния до поставщика.

А: $0,8 \text{ тыс.руб./км} * 236 \text{ км} = 188 \text{ 800 руб.}$

Б: $0,9 \text{ тыс.руб./км} * 195 \text{ км} = 175 \text{ 500 руб.}$

С: $0,8 \text{ тыс.руб./км} * 221 \text{ км} = 176 \text{ 800 руб.}$

Затраты на разгрузку = время выгрузки * тарифная ставка рабочего.

А: $1,5 \text{ час.} * 450 \text{ руб./час.} = 675 \text{ руб.}$

Б: $4,5 \text{ час.} * 450 \text{ руб./час.} = 2 \text{ 025 руб.}$

С: $1,5 \text{ час.} * 450 \text{ руб./час.} = 675 \text{ руб.}$

Занесем результаты расчетов в таблицу.

| Критерий | А | Б | С |
|----------------------------------|---------|---------|---------|
| Суммарные затраты, руб. | 189 475 | 177 525 | 177 475 |
| Затраты на транспортировку, руб. | 188 800 | 175 500 | 176 800 |
| Затраты на разгрузку, руб. | 675 | 2 025 | 675 |

Как видно из таблицы, минимальные суммарные затраты соответствуют поставщику С, поэтому с чистой совестью можно рекомендовать предприятию заключить договор на поставку с этим поставщиком.

P.S. Но лучше бы перейти на механизированную разгрузку и работать с поставщиком Б. Это будет дешевле.

Задачи для самостоятельной работы:

Задача №1.

Принять решение по выбору поставщика ТМЦ, если их поставляют на предприятие три фирмы (А, Б и С), производящие одинаковую продукцию, одинакового качества.

Характеристики фирм следующие– удаленность от предприятия: А – 360 км, Б – 250 км, С – 220 км;

– разгрузка: А и С – механизированная, Б – ручная;

– время выгрузки: при механизированной разгрузке – 1 час 30 мин., при ручной – 3 часа 30 мин.; транспортный тариф: до 200 км – 0,9 тыс. руб./км, от 200 до 400 км – 0,8 тыс. руб./км;

– часовая тарифная ставка рабочего, осуществляющего разгрузку – 450 руб./час

Задача №2

Принять решение по выбору поставщика ТМЦ, если их поставляют на предприятие три фирмы (А, Б и С), производящие одинаковую продукцию, одинакового качества. Характеристики фирм следующие– удаленность от предприятия: А – 256 км, Б – 295 км, С – 321 км; – разгрузка: А, Б – механизированная, С – ручная; – время выгрузки: при механизированной разгрузке – 1 час 30 мин., при ручной – 4 часа 30 мин.; транспортный тариф: до 200 км – 0,9 тыс.руб./км, от 200 до 400 км – 0,8 тыс.руб./км;

– часовая тарифная ставка рабочего, осуществляющего разгрузку – 450 руб./час

Краткие теоретические сведения:

Выбор поставщика является одной из наиболее важных задач закупочной логистики. Она является одной из четырех основных задач отдела снабжения/закупок компании. Некоторые менеджеры недооценивают значения правильного выбора поставщика для эффективного функционирования всей компании. Собственный успех компании покупателя в обеспечении потребителей качественной продукцией и услугами зависит во многом от того, насколько четко

поставщики выполняют свои функции. Некоторые исследования показывают, что во многих компаниях мира, по крайней мере, 50% проблем, связанных с качеством, возникает из-за товаров и услуг, которыми их обеспечили поставщики. Поэтому выбор «правильного» поставщика является основой успешного функционирования и создания устойчивой базы снабжения любой компании. Возможны два направления выбора поставщика:

1. Выбор поставщика из числа компаний, которые были поставщиками (или являются ими) и с которыми уже установлены деловые отношения. Это облегчает выбор, так как отдел закупок компании располагает точными данными о деятельности этих поставщиков (хотя так бывает не всегда). Основные этапы решения этой задачи:

- сбор информации о поставщиках;
- анализ информации на основе критериев выбора поставщика;
- принятие решения о выборе поставщика.

2. Выбор нового поставщика в результате поиска и анализа интересующего рынка: рынка, с которым компания уже работает, или совершенно нового рынка (например, если принято решение диверсифицировать деятельность). Для проверки потенциального поставщика часто необходимы большие затраты времени и ресурсов, поэтому ее следует осуществлять только в отношении тех поставщиков из небольшого списка, которые действительно имеют серьезный шанс получить большой заказ.

От потенциального поставщика, конкурирующего с существующими, ожидается более высокая эффективность. Выбор поставщика (или группы поставщиков) определяется системой критериев, но как для промышленной, так и для торговой компании обычно основными критериями выбора являются: цена, качество товара и надежность поставки. Установление системы критериев для первоначального отбора поставщиков зависит от маркетинговой (производственной) и логистической стратегий конкретной компании. В ряде случаев (в зависимости от корпоративной стратегии) на первое место могут выходить такие, например, параметры, как время доставки, надежность поставщика, предоставление поставщиком кредита, поставка товаров на основании взаимозачета, и другие.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;

- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

Тема 3.2 Товарные склады в торговле, их устройство и планировка

Практическое занятие № 17, 18, 19

Организация и технология отпуска товаров со склада.

Технико-экономические показатели работы склада

Расчет потребности в складской площади и емкости склада, технико-экономические показатели работы склада, эффективность использования складов

Цель работы: углубление знаний в области расчёта показателей работы складов.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание:

З а д а ч а 1. Определение полезной площади склада металлических балок на 1 м². Предполагаемый запас металлических балок 500 шт., что составляет 10 000 т. При укладке балок в два уровня нагрузка на пол составляет 3 т/м², в три уровня – 5 т/м². Определить полезную площадь склада при укладке металлических балок в два уровня, в три уровня. Рассчитать общую площадь склада, если площади приёмочных, служебных и вспомогательных площадей составляют 60 % от полезной площади.

З а д а ч а 2. Определение полезной площади склада полуфабрикатов. Максимальная норма запаса для склада полуфабрикатов установлена 6 тыс. изделий. В ячейках хранения помещается по два изделия. Стеллаж площадью 6×0,5 м² имеет 40 ячеек. Определить полезную площадь склада полуфабрикатов, а также всю площадь склада, если известно, что проходы и обслуживающие помещения составляют половину площади склада.

З а д а ч а 3. Определение площади буферного склада на поточной линии для хранения заготовок. Поточная линия работает с тактом 5 мин. по две смены в сутки. Заготовки на линию подаются 1 раз в смену. Страховой запас их равен односменной потребности линии. Заготовки складываются штабелями по 3 шт. в каждом (одна на другую). Габариты заготовки 1000×500×300 мм. Проходы составляют 40 % от общей площади склада. Определить площадь для хранения заготовок.

Краткие теоретические сведения:

Для размещения материальных ресурсов важно определить общую площадь склада. Общая площадь $F_{общ}$ склада равна:

$$F_{общ} = f_{пол} + f_{пр} + f_{сл} + f_{всп}, (1)$$

где $f_{\text{пол}}$ – полезная площадь склада, т.е. площадь, занятая непосредственно под хранимым материалом;

$f_{\text{пр}}$ – площадь, занятая приёмочными и отпускными площадками; $f_{\text{сл}}$ – служебная площадь, т.е. площадь,

занятая конторскими и другими служебными помещениями; $f_{\text{всп}}$ – вспомогательная площадь, т.е. площадь, занятая проездами и проходами.

Полезная площадь склада определяется двумя способами: способом нагрузки на 1 м² площади пола и способом коэффициента заполнения объёма.

Способ нагрузки на 1 м² площади пола используется тогда, когда известна для данного вида материала нагрузка на 1 м² площади:

$$f_{\text{пол}} = q_{\text{зап}}/\sigma, (2)$$

где $q_{\text{зап}}$ – величина установленного запаса соответствующего материала на складе, т; σ – нагрузка на 1 м², площади пола, т.

Способ коэффициента заполнения объёма. При использовании данного способа площадь склада определяется по формуле (3):

$$f_{\text{пол}} = f_{\text{обп}} = f_{\text{об}} (q_{\text{зап}}/q_{\text{об}}) = f_{\text{об}} (q_{\text{зап}}/V_{\text{об}}\gamma\beta), (3)$$

где $f_{\text{об}}$ – площадь любого оборудования; n – потребное количество оборудования (ячеек, стеллажей и др.);

$q_{\text{об}}$ – ёмкость любого оборудования;

$V_{\text{об}}$ – геометрический объём соответствующего оборудования, м³;

γ – удельный вес материала или изделия, т/м³;

β – коэффициент заполнения объёма (плотность укладки) (определяется по специальным таблицам).

Показатели работы склада. Использование площади складских помещений характеризуется коэффициентом α :

$$\alpha = f_{\text{пол}}/F_{\text{общ}}, (4)$$

Чем выше коэффициент α , тем лучше используется площадь склада.

Скорость оборачиваемости материалов характеризуется длительностью их хранения на складе.

Фактическая скорость оборачиваемости $T_{\text{ф}}$ определяется по формуле (5):

$$T_{\text{ф}} = (T_{\text{со}}\text{топ})/q_{\text{ф}}, (5)$$

где $T_{\text{со}}$ – средний остаток запасов на складе;

топ – продолжительность отчётного периода;

$q_{\text{ф}}$ – фактический расход материалов за отчётный период.

Показателем, характеризующим состояние запасов, является коэффициент оборачиваемости запасов. Под коэффициентом оборачиваемости запасов K понимают отношение

годового (квартального) оборота материала T к среднему остатку его на складе $T_{ср}$ за тот же период. Складской грузооборот T включает в себя поступление и отпуск материалов за соответствующий период времени.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;
- в оформлении работы допущены неточности;
- объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

Тема 3.3. Технология складского товародвижения в торговле

Практическое занятие № 20

Штриховое кодирование. Расшифровка штрих-кода. Решение ситуационных задач

Цель работы: познакомиться с понятием «штриховое кодирование» и научиться определять подлинность товара при помощи штрих-кода.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Материальное обеспечение:

Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель.

Задание

1. По штрих-коду определить страну - производителя и проверить подлинность товара.



2. Ответить на контрольные вопросы письменно:

1. Что такое штрих-код?
2. На какие две группы делятся штрих-коды?
3. Что обозначает первая группа цифр кода?
4. Для чего нужен штрих-код на товаре?
5. Для каких товаров используют коды EAN-8, EAN-13, EAN-14?
6. Какие коды присвоены России?
7. В каких случаях код банка данных не совпадает с кодом страны изготовителя?
8. Какие виды сканеров используют для считывания штрих-кодов?
9. Как должен быть размещен штрих-код на товаре?
10. Какая организация ведет учет идентификационных номеров Российской Федерации?

3. Сделать выводы по проделанной работе.

Краткие теоретические сведения:

Штриховой код, или штрих-код — это машиночитаемый символ, содержащий закодированную информацию о характеристиках произведенной продукции и позволяющий осуществлять ее автоматизированную идентификацию.

Штриховой код (ШК) представляет собой системную последовательность светлых и темных вертикальных полос различной толщины и цифровых обозначений. Каждая единица товара идентифицируется с помощью штрихового и цифрового кода.

Штриховые коды подразделяются на две группы: товарные и технологические.

Товарные ШК используются для идентификации производителей товаров (например, товарный код EAN, называемый глобальным номером торговой единицы).

Технологические ШК наносятся на любые объекты для автоматизированного сбора информации об их перемещении и последующим применении потребителями. Эти коды можно использовать отдельно или вместе с товарными кодами.

Штриховой код EAN (European Article Numbering) разработан международной ассоциацией EAN (Брюссель). Это 13 - 14-разрядный или 8-разрядный цифровой код, представляющий собой сочетание штрихов и пробелов разной ширины. Ассоциация EAN выдает цифровой код каждой стране централизованно, причем ряд стран имеют диапазон кодов, некоторым предоставлена возможность дополнить 2-х разрядный код третьим разрядом.

Штриховой код идентифицирует товар, потому что никакой другой товар на международном рынке не может иметь точно такой же код. Например, цифровой 13-разрядный код товара 4820000190534 включает:



Штриховой код считывается сканером (контрольное число предназначено для проверки правильности считывания кода).

Штриховое кодирование способствует повышению конкурентоспособности товара, увеличивает спрос на него, так как потребитель уверен в том, что это не фальсификат. В ряде стран без штрихового кода продукция не принимается к реализации. Он повышает престиж товара, играет роль рекламы, улучшает культуру обслуживания. Кроме того, штриховой код способствует организации эффективного контроля за товародвижением, начиная с предприятия-изготовителя до склада магазина. Он применяется также для учета и контроля товаров в пределах предприятия.

Наличие штрихового кода является обязательным условием экспорта товаров.

Существуют различные виды кодов. Наиболее распространены EAN (европейские) и ИРС (американские).

Коды EAN подразделяют на три типа: EAN-8, EAN-13, EAN-14.

Код типа EAN-8 используется для маркировки малогабаритных товаров, в нем информация сокращена, он отличается малыми размерами.

EAN-13 наносится, если позволяет площадь, на любые товары и упаковки.

EAN-14 используется для транспортной тары, код имеет крупные размеры. Так как код EAN-14 не считывается сканером, на упаковке самого товара применяется код EAN-13.

Коды стран местонахождения банка данных о штриховых кодах:

| | | | |
|--------------|-------------------|--------------|------------------|
| США 00—09 | Франция 30—37 | Польша 590 | Германия 400—440 |
| Греция 520 | Великобритания 50 | Болгария 380 | Китай 690 |
| Гон-Конг 489 | Россия 460—469 | Финляндия 64 | Швейцария 76 |

Бразилия 789 Швеция 73 Япония 45 и 49 Турция 869
Италия 80—83 Южная Корея 880 Испания 84 Марокко 611

Для проверки штрих-кода следует провести вычисления: код 4600104008498.

1. Сложить цифры, стоящие на четных позициях: **4600104008498**

$$6 + 0 + 0 + 0 + 8 + 9 = 23.$$

2. Сумму, полученную в пункте 1, умножить на 3

$$23 \times 3 = 69.$$

3. Сложить цифры, стоящие на нечетных позициях, не считая последнюю (контрольную) цифру: **4600104008498**; последняя цифра **8 – контрольная цифра.**

$$4 + 0 + 1 + 4 + 0 + 4 = 13.$$

4. Сложить суммы, полученные в пункте 2 и 3

$$69 + 13 = 82.$$

5. Определяется контрольное число как разность между полученной суммой и ближайшим к нему большим числом, кратным 10: 90 – это ближайшее число к 82, кратное 10.

$$90 - 82 = 8.$$

Если цифра после расчета не совпадает с контрольной (то есть с последней цифрой штрих-кода), это означает, что товар произведен незаконно и его качество не гарантируется.

По штриховому коду можно судить о подлинности товара или установить фальсификацию продукции.

Иногда код банка данных не совпадает с кодом страны изготовителя. Это может быть в нескольких случаях:

- фирма была зарегистрирована и получила код не в своей стране, а в той, куда был направлен основной экспорт продукции;
- товар мог быть изготовлен на дочернем предприятии, расположенном в другой стране;
- учредителями предприятия являются несколько фирм из разных государств;
- товар мог быть изготовлен в одной стране, но по лицензии фирмы из другой страны.

Для считывания штриховых кодов применяют:

- лазерные сканеры, стационарные или портативные, которыми можно считывать ШК на расстоянии от 60 см до 5—6 м от товара;
- кассовые терминалы, оснащенные системами считывания ШК;
- оптические контактные считыватели в виде лазерных пистолетов, ручек, карандашей и др.

Размещают ШК на абсолютно ровной поверхности упаковки товара на задней ее стенке в правом нижнем углу на расстоянии 20 мм от краев.

В Российской Федерации единственной национальной организацией товарной нумерации (член EAN International) является Ассоциация автоматической идентификации ЮНИСКАН/EAN РОССИЯ. Она насчитывает около 6500 предприятий-членов, всем им присвоены идентификационные номера. Приказом Госстандарта России от 30 апреля 1993 г. № 92 на базе ЮНИСКАН/EAN РОССИЯ образован Технический комитет по стандартизации ГОСТ Р/ТК 355 «Автоматическая идентификация», одним из направлений деятельности которого является разработка, рассмотрение, согласование и подготовка к утверждению государственных стандартов Российской Федерации в области штрихового кодирования.

Форма представления результата: Выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;

– работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;

– объем работы соответствует заданному;

– работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике;

– обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;

– в оформлении работы допущены неточности;

– объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;