

**Некоммерческое частное профессиональное
образовательное учреждение
«Сальский экономико-правовой техникум»**

Фонд оценочных средств

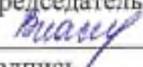
**для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной
аттестации в форме экзамена**

по дисциплине ОП.03 Организация и технология розничной торговли

в рамках программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих

по профессии 38.01.02 Продавец

2025 год

РАССМОТРЕНО
на заседании ЦК
Экономики и коммерции
Протокол № 7
от 11 декабря 2025 г
Председатель цикловой комиссии
 Власенко А.А..
подпись

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
 Степанько И.А.



Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета по дисциплине ОП.03 Организация и технология розничной торговли разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец (утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ № 518 от 01 августа 2024 г., зарегистрированным в Минюсте России 04 сентября 2024 г. 79379), рабочей программы учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли, (утв. зам. директора по УР), Положения о формах, периодичности и порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации (приказ директора № 45/к от 25.11.2025 г.)

Организация –разработчик: НЧПОУ «Сальский экономико-правовой техникум»

Разработчик: преподаватель НЧПОУ «СЭПТ»Киселева Л.Ю

Рецензент: председатель ЦК экономики и коммерции Власенко А.А.

Рецензент: Зав.кафедрой Экономики и управления НАЧ ПОУ «НЭПТ» Мистюкова И.П.

I. Паспорт фонда оценочных средств

1.1 Область применения Фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств, предназначен для оценки результатов освоения **ОП.03**

Организация и технология розничной торговли

1.2 Сводные данные об объектах оценивания, основных показателях, формах контроля и аттестации.

| Результаты освоения (объекты оценивания) | | Основные показатели оценки результата | Номер темы, номер практического занятия | Формы и методы контроля и оценки результатов обучения | Форма промежуточной аттестации |
|--|-------|---|---|---|--------------------------------|
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ПК 1.1 – 1.5 | У 1 | - Установление вида розничных торговых предприятий в зависимости от вида представленного ассортимента - Установление типа предприятия в зависимости от размера торговой площади и применяемых форм торгового обслуживания - демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам. | Практическое занятие № 1 | Оценка результатов работы на практическом занятии (построение таблиц, схем); | |
| | | | Практическое занятие № 4 | Устный индивидуальный опрос для актуализации знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (решение задач) | |
| | | | Практическое занятие № 5 | Оценка результатов работы на практическом занятии (решение задач) | |
| | | | Практическое занятие № 6 | Оценка результатов работы на практическом занятии (решение задач) | |
| ПК 1.1 – 1.5 | - У 2 | - демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; - - Своевременность выявления спроса на товары в соответствии с объемом продаж; Консультирование покупателей об особенностях и свойствах товаров в соответствии с ФЗ РФ «О защите прав потребителей», «Правилами продажи отдельных видов товаров (ред. от 01.02.2005). | Практическое занятие № 2 | Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний; Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач); | |
| | | | Практическое занятие № 3 | Устный фронтальный опрос для актуализации знаний; Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний (тестирование с взаимоконтролем) Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач); | |
| | | | Практическое занятие № 7 | Письменный индивидуальный опрос для актуализации знаний (тестирование): Оценка результатов работы на практическом занятии (решение | |

| | | | | | |
|--------------------|-----|---|---------------------------|--|-------------|
| | | <p><i>Утвержденные Постановлением Правительства РФ от 19.01.1998 г. №55»:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнение основных операции при обслуживании покупателей; - обслуживание покупателя с использованием торгово-технологического оборудования; - формирование навыков правомерного поведения. | | задач) | |
| ПК 1.1 – 1.5 | У 3 | <p>- демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли;</p> <p>- демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи.</p> <p>Проведение приемки товаров в соответствии с «Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утвержденную постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. № П-6) по количеству и качеству</p> <p>- проведение проверки маркировки в соответствии с данными, указанными в сопроводительных документах на основании «Инструкции о порядке приема продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству</p> | Практическое занятие № 8 | Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний обучающихся; Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (оформление документов); | |
| | | | Практическое занятие № 9 | Устный фронтальный опрос для актуализации опорных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (оформление документов, решение задач); | |
| | | | Практическое занятие № 11 | Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач) | |
| | | | Практическое занятие № 11 | Письменный индивидуальный опрос по карточкам для проверки остаточных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач) | |
| ПК 1.1 – 1.5 | 31 | - Перечисление функций, типов и видов оптовых и розничных торговых предприятий и их роль в процессе товародвижения | Тема 1.1 | Устный индивидуальный опрос для проверки усвоения новых знаний; | Экзаме н |
| | 32 | Демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик. | Тема 1.1 | Устный индивидуальный опрос для проверки усвоения новых знаний; | Экзаме н |
| | 33 | Демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети. | Тема 1.3 | Устный фронтальный опрос для проверки усвоения новых знаний; Письменный опрос для проверки усвоения нового учебного материала | Экзаме н |

| | | | | | |
|--------------------|------|--|----------|---|-------------|
| ПК 1.1 – 1.5 | 34 | Демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли. | Тема 1.3 | Устный фронтальный опрос для проверки усвоения новых знаний; Письменный опрос для проверки усвоения нового учебного материала | Экзаме н |
| | 3 5 | Демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности в торговле. | Тема 1.4 | Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала | Экзаме н |
| | 3 6 | Демонстрирует знание Основ товароснабжения в торговле. | Тема 2.1 | Письменный индивидуальный опрос для проверки усвоения нового материала | Экзаме н |
| | 3 7 | Демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота. | Тема 2.2 | Письменный опрос для закрепления знаний с взаимоконтролем (тестирование) Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового материала | Экзаме н |
| | 3 8 | Демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки с учетом мерчандайзинга. | Тема 2.2 | Письменный опрос для закрепления знаний с взаимоконтролем (тестирование) Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового материала | Экзаме н |
| ПК 1.1 – 1.5 | 3 9 | - Демонстрирует знание Правил торгового обслуживания и торговли товарами. - Демонстрирует знание требований к обслуживающему персоналу. | Тема 2.3 | Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний; Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний | Экзаме н |
| | 3 10 | - Демонстрирует знание нормативной документации по защите прав потребителей | Тема 1.2 | Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала | Экзаме н |

2. Фонд оценочных средств

2.1. Задания для проведения входного контроля

Тестирование (выберите 1 правильный ответ)

Вариант 1

1. Понятие «экономика» первоначально означало:

- а) управление сельским поместьем
- б) искусствоведение домашнего хозяйства
- в) натуральный обмен

2. Поведение производителя в рыночной экономике в отличие от командно-административной экономики характеризует:

- а) экономное отношение к ресурсам
- б) экономическая самостоятельность
- в) соблюдение трудовой этики

3. Предметы, блага необходимые для жизни человека:

- а) потребности
- б) товары
- в) ресурсы

4. Какие действия людей могут быть предметом изучения экономической науки:

- а) ребенок играет в песочнице
- б) путешественник в лесу утоляет жажду из ручья
- в) семья решила купить телевизор

5. Причиной увеличения спроса на роликовые коньки может быть:

- а) подорожание апельсинового сока
- б) приближение летних каникул.
- в) новый асфальт во дворе одного дома

6. Если экономические проблемы решаются частично рынком, частично государством, то экономика:

- а) смешанная
- б) рыночная
- в) натуральная

7. Закон предложения выражает:

- а) обратную связь между ценой и количеством продаваемого товара
- б) прямую связь между ценой и количеством продаваемого товара
- в) связь между эластичными и неэластичными товарами

8. Выберите пару товаров-заменителей:

- а) масло и маргарин
- б) платье и брюки
- в) теннисная ракетка и воланчик

9. Рынок товаров и услуг находится в равновесном состоянии, если

- а) цена равна средним издержкам
- б) уровень технологии изменяется постепенно
- в) объем предложения равен объему спроса

10. Ограниченность ресурсов означает, что:

- а) в обществе они имеются в таком количестве, которого недостаточно для производства
- б) с их помощью невозможно одновременно и полное удовлетворение всех потребностей
- в) ресурсов хватает только на производство предметов потребления

| № вопроса | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| Правильный ответ | б | б | а | в | б | а | а | а | в | б |

Вариант 2

1. Какое определение наиболее точно отражает задачи экономической науки

- а) проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов
- б) проблемы эффективного распределения благ
- в) проблемы максимизации общественного продукта

2. К основным функциям государства в рыночной экономике носится

- а) установление необходимых объемов производства
- б) обеспечение защиты прав собственности
- в) регулирование ценообразования

3. Что необходимо для удовлетворения своих потребностей?

- а) блага
- б) товары
- в) ресурсы

4. Какие действия людей могут быть предметом изучения экономической науки?

- а) сбор ягод в лесу.
- б) покупка путевки в Египет
- в) прогулка школьника на улице

5. Причиной увеличения спроса на мороженое может быть

- а) увеличение предложения холодильников для продажи мороженого
- б) жаркая летняя погода
- в) подорожание апельсинового сока

6. Выберите пару товаров-заменителей

- а) стол и стул
- б) перьевая ручка и шариковая ручка
- в) симкарта и телефон

7. Смешанная экономика предполагает:

- а) многообразие форм собственности
- б) частную капиталистическую собственность
- в) государственную форму собственности

8. Потребности - это:

- а) физиологические свойства человека
- б) желание что-либо рекламировать
- в) отношение человека к благам

9. Рыночное равновесие - это:

- а) равенство всех перед законом
- б) равенство спроса и предложения
- в) равенство средних издержек

10. Конкурентная экономика предполагает:

- а) наличие большого количества предприятий
- б) наличие нескольких монополистов
- в) господство одного монополиста на рынке

| № вопроса | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| Правильный ответ | а | б | а | б | б | б | а | а | б | а |

2.2 Задания для проведения текущего контроля

Тема 1.1 Технология розничной торговли

Устный индивидуальный опрос для проверки усвоения новых знаний:

1. Каковы функции розничной торговли?
2. Каковы цели и задачи розничной торговли.
3. Назовите форматы розницы.
4. Как классифицируют розничную торговлю.
5. Каковы правила розничной торговли.

Объект оценивания: З 1, З 2

Практическое занятие № 1

Выявление форм розничной торговли, функций розничных торговых предприятий

Задание № 1. Изучите тему Розничная торговля. Оформите в тетрадях следующие таблицы и схему:

Таблица № 1. Функции розничной торговли.

| № п/п | Функция | Характеристика |
|-------|---------|----------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |

Таблица № 2. Основные формы розничной торговли.

| № п/п | Форма розничной торговли | Характеристика |
|-------|--------------------------|----------------|
| 1 | | |
| 2 | | |

Схема № 1. Органы управления и контроля в розничной торговле, указать сферу контроля.

Задание № 2.

Работа со словарем.

Дайте определение понятиям: розничная торговля, предприятие, технология, технология торговли, товар, торговля, ассортимент товаров, специализация розничной торговли.

Оформите найденную информацию в тетради для внеаудиторной самостоятельной работы.

Объекты оценивания: У 1

Тема 1.2 Роль продавцов в развитии потребительского рынка и защита прав потребителей

Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала

1. Перечислите основные категории и виды нормативно-технической документации.
2. Что такое нормативный документ?
3. Что такое сертификация продукции?
4. Какие законы, регулирующие деятельность по сертификации, вы знаете?

5. Какую информацию предприятие торговли должно предоставлять покупателю?
6. Какие права имеет покупатель?
10. Назовите организации, осуществляющие контроль за соблюдением правил торговли.
11. Какие работники относятся к персоналу, непосредственно участвующему в торговом обслуживании; к вспомогательному обслуживанию?
12. Перечислите права и обязанности продавцов?
13. Охарактеризуйте договор материальной ответственности.

Объект оценивания: 3 10

Практическое занятие № 2

«Защита прав потребителей при продаже товаров ненадлежащего качества»

Цель: отработать навыки и умения решения ситуаций, связанных с нарушением потребительского законодательства.

Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний

1. Каковы важнейшие категории Закона РФ «О защите прав потребителей»?
2. Каковы основные задачи государства в отстаивании прав потребителей?
3. Дайте определение «потребитель».
4. Дайте определение «исполнитель», «продавец».
5. Дайте определение «изготовитель».
6. Какую ответственность несет продавец (исполнитель, изготовитель) за нарушение прав потребителей.
7. Какие права имеют общественные объединения потребителей.
8. Назовите органы, имеющие право предъявлять иски в суды в защиту неопределенного круга потребителей.
9. Какой установлен порядок доставки товаров, подлежащих замене или возврату?
10. Какие установлены сроки предъявления покупателями требований по поводу недостатков, обнаруженных в купленных товарах?
11. Какие установлены сроки устранения недостатков, обнаруженных в купленных товарах?
12. Назовите сроки обмена товаров, купленных с недостатками.
13. Укажите размер неустойки за невыполнение требований покупателей.
14. Каким требованиям должно соответствовать качество выполненной работы?
15. Права потребителя, если исполнитель не приступил своевременно к выполнению работы.
16. Ответственность исполнителя в случае нарушения сроков начала и выполнения работы или оказания услуги.
17. Права потребителя, если выполненная работа или оказанная услуга имеют ненадлежащее качество.
18. Права потребителя, если исполнитель нарушает сроки устранения недостатков выполненной работы или оказанной услуги.
19. Ответственность исполнителя в случае полной или частичной утраты (повреждения) материала (вещи), принятого от потребителя.

Задание

1. Внимательно прочитайте ситуационную задачу;
2. Установите нарушение прав потребителя;

3.Обратитесь к соответствующей статье Закона «О защите прав потребителей», внимательно прочтите ее;

4.Разрешите сложившуюся ситуацию, опираясь на необходимую статью Закона;

5.Кратко запишите свое решение в тетрадь, указав выбранную статью Закона «О защите прав потребителей».

Ситуационные задачи

1. 10 августа покупательница Н.С.Петрова купила в магазине шоколадные конфеты «Ассорти». Через день Н.С.Петрова пришла в магазин и попросила обменять «Ассорти» на «Кедровый грильяж». Однако заведующая секцией отказалась удовлетворить требования покупательницы. Права ли заведующая секцией? Дайте обоснование ответа.

2. Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, т.к. он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?

3. Покупательница пришла в магазин с целью приобрести виноградное вино и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору наименования и вида вина, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу. Что делать в этой ситуации?

Объект оценивания: У 3

Практическое занятие № 3

«Последствия продажи товаров ненадлежащего качества»

Цель: приобрести навыки грамотного разрешения ситуаций в отношении устранения последствий продажи товаров ненадлежащего качества, основываясь на закон РФ «О защите прав потребителей».

Устный фронтальный опрос для актуализации знаний

1. Перечислите права потребителя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества.
2. В течение, каких сроков потребитель вправе предъявить претензии к продавцу или изготовителю в отношении недостатков товара?
3. Можно ли сдать обратно некачественный товар в магазин, если утерян чек?
4. Какие права имеются у потребителя при обнаружении недостатка товара в период гарантийного срока?
5. При обнаружении недостатка в товаре может ли потребитель потребовать у продавца безвозмездно устранить их или возместить расходы на их исправление в случае, если он отремонтирует товар самостоятельно?
6. Когда у потребителя возникает право требовать соразмерного уменьшения покупной цены товара?
7. На что нужно обращать внимание потребителю при замене товара ненадлежащего качества?

Задание 1

1. Внимательно прочитайте ситуационную задачу;
2. Установите нарушение прав потребителя;

3. Обратитесь к соответствующей статье Закона «О защите прав потребителей», внимательно прочтите ее;

4. Разрешите сложившуюся ситуацию, опираясь на необходимую статью Закона;

5. Кратко запишите свое решение в тетрадь, указав выбранную статью Закона «О защите прав потребителей».

Ситуационные задачи

1. Рождение сына семья Петровых решила отметить с родными и друзьями. Купив в магазине три буханки хлеба из пшеничной муки высшего сорта, хозяин дома приступил к сервировке стола. Разрезая первую буханку хлеба, Петров почувствовал неприятный запах, а мякиш хлеба был тягучим. Не трогая остальной хлеб, Петров отнес все три буханки в магазин, требуя вернуть деньги за недоброкачественный товар. Чека у него не было. Как следует поступить продавцу?

2. Покупателю А. К. Семенову был продан батон пшеничного хлеба, который оказался некачественным: в его разрезе обнаружен непомес. Покупатель принес батон обратно и потребовал заменить его. Как должен поступить в данной ситуации продавец?

3. Покупательница купила 25 января оливковое масло в стеклянной бутылке по цене 150 рублей, а 1 февраля принесла его в магазин с просьбой вернуть его стоимость, т.к. масло оказалось фальсифицированным, о чем свидетельствует акт проведенной независимой экспертизы. Цена масла на момент возврата составила 180 рублей. Возможно, ли удовлетворить просьбу покупательницы? Если да, то какую сумму она должна получить?

Покупатель приобрел в магазине французский коньяк. При употреблении коньяк оказался недоброкачественным. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить французский коньяк на армянский. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступать в этой ситуации покупателю?

Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний (тестирование с взаимоконтролем)

Выберите правильный ответ:

1. Потребитель- это

- а) гражданин, приобретающий товары исключительно для личных (бытовых) нужд, не связанных с извлечением прибыли;
- б) лицо, приобретающее товары исключительно для личных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности;
- в) гражданин, приобретающий товары исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности;
- г) все перечисленное выше

2. Размер компенсации морального вреда определяет:

- а) суд
- б) потребитель
- в) продавец
- г) установлен законодательством от 10 до 50 тысяч рублей.

3. Потребитель- иностранец при обнаружении недостатка в товаре, в течение гарантийного срока

- а) может предъявить претензии на тех же основаниях, что и граждане страны;
- б) может предъявить претензии только на основании норм международного права;

- в) может предъявить претензии законодательства своей страны;
- г) может предъявить претензии на основании любого законодательства, по своему выбору.

3. Изготовитель обязан обеспечивать безопасность товара в течение:

- а) 10 лет со дня изготовления
- б) срока установленного договором
- в) установленного срока службы или срока годности товара или в течение 10 лет после передачи потребителю, если срок службы не установлен
- г) срока годности товара

4. Спор о причинах возникновения недостатков в товаре возник между продавцом и покупателем по истечении гарантийного срока, но в пределах 2 лет со дня покупки товара. Экспертизу товара:

- а) обязан провести продавец за свой счет и потребовать компенсации затрат на экспертизу от потребителя, если будет доказано, что недостатки товара возникли после его передачи потребителю или по причинам не зависящим от него.
- б) обязан провести потребитель свой счет и потребовать компенсации затрат на экспертизу от продавца, если будет доказано, что недостатки товара возникли до его передачи потребителю или по причинам возникшим до этого момента
- в) продавец имеет право провести за счет изготовителя
- г) обязан провести продавец счет изготовителя.

5. Заключение независимой экспертизы

- а) является окончательным и не подлежит обжалованию;
- б) может быть обжаловано в судебном порядке;
- в) может быть отменено вышестоящей организацией;
- г) может быть отменено решением антимонопольного комитета

6. При рассмотрении претензии потребителя в связи с предоставлением ему недостоверной или не достаточно полной информации продавец должен исходить из предположения:

- а) о наличии у потребителя специальных знаний о свойствах и характере товара
- б) о наличии у потребителя необходимых знаний, нужных для выбора товара
- в) об отсутствии у потребителя специальных знаний о свойствах и характере товара
- г) нет верного ответа

7. Если изготовитель и продавец не установили гарантийный срок на товар, требования, связанные с недостатками товара потребитель может предъявить:

- а) если недостатки товаров обнаружены в разумный срок, но в пределах двух лет со дня передачи их потребителю, если более длительные сроки не установлены законом или договором;
- б) если недостатки товаров обнаружены в разумный срок, но в пределах шести месяцев со дня передачи их потребителю, если более длительные сроки не установлены законом или договором;
- в) если недостатки товаров обнаружены в разумный срок, но в пределах трех месяцев со дня передачи их потребителю;
- г) потребитель не может предъявить какие-либо требования

8. Гарантийный срок -

- а) срок службы прибора
- б) обязательства изготовителя бесплатно устранить недостатки, выявленные за это время
- в) срок, в течение которого не меняется химический состав продукта
- г) все перечисленное выше.

9. Из каких гражданско-правовых договоров не могут возникать отношения, регулируемые Законом РФ «О защите прав потребителей»?

- а) из договора купли-продажи жилого дома;
- б) из договора энергоснабжения помещения предприятия;
- в) из договора перевозки пассажиров и багажа;
- г) все выше перечисленные договоры регулируются законодательством о защите прав потребителей

10. Когда был принят Закон РФ «О защите прав потребителей »?

- а) 1992г.
- б)1993г
- в)1994г
- г)1997г

11. Сертификат это-

- а) документ, подтверждающий соответствие качества товара государственным стандартам
- б) санитарная норма
- в) правила хранения и пользования товаром
- г) нет верного ответа

12. Моральный вред-

- а) действия, направленные против личности
- б) физические страдания человека
- в) моральные страдания
- г) физические и нравственные страдания лица.

Объект оценивания: У 3

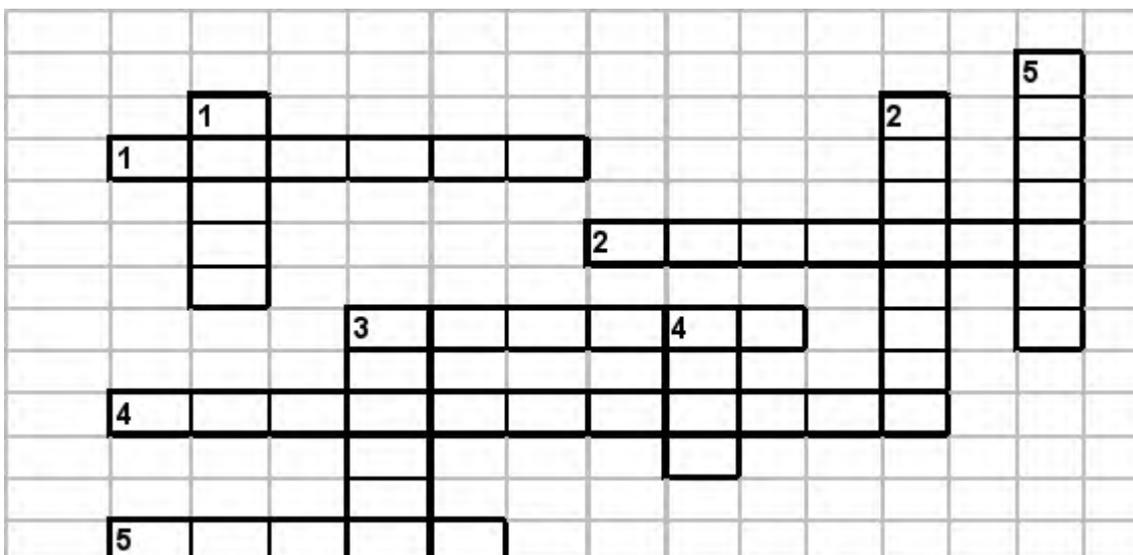
Тема 1.3 Организация розничной торговой сети

Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала

1. Что такое специализация розничных торговых предприятий, по каким признакам она осуществляется?
2. Что такое типизация розничных торговых предприятий?
3. Дайте характеристику основных типов магазинов.
4. Перечислите основные организационно-правовые формы торговых предприятий.
5. На какие группы подразделяется помещения, входящие в состав магазина?
6. Перечислите возможные варианты планировки торгового зала магазина. Дайте их характеристику, назовите условия применения.
7. В чем суть изучения и анализа спроса розничных покупателей?
8. Что такое торговый ассортимент товаров, что лежит в основе его формирования?
9. Как подразделяются товары в зависимости от частоты и характера предъявляемого покупателями спроса на них?
10. Какие факторы оказывают влияние на формирование ассортимента товаров?
11. Виды торговой мебели?

Кроссворды

Письменный опрос для проверки усвоения нового учебного материала



По горизонтали:

1. Используется при транспортировке, перемещении и хранении товара.
2. Используется для хранения штучного товара и товара в упаковке, позволяет экономить складскую площадь, может использоваться в магазинах «Кеш энд керри»
3. Применяется для демонстрации и хранения одежды.
4. Используется при складском хранении.
5. Применяется для демонстрации и продажи ковров, обоев, линолеума.

По вертикали:

1. Для демонстрации и продажи методом самообслуживания. Бывает островная и пристенная.
2. Для выкладки и демонстрации товара.
3. Для отпуска товаров, имеет рабочую зону продавца, можно разместить весы или кассу.
4. Для хранения и продажи сыпучих товаров
5. Используется покупателями для отбора товара.

Объект оценивания: 3 2, 3 3

Практическое занятие № 4

Оценка эффективности использования площади торгового зала магазина.

Цель работы: овладеть навыками расчета площади торгового зала магазина

Устный индивидуальный опрос для актуализации знаний

1. Назовите основные факторы, оказывающие влияние на размещение сети розничных торговых предприятий города.
2. С помощью, каких показателей можно определить уровень специализации розничной торговой сети?
3. Назовите показатели, на основании которых можно сделать вывод об эффективном использовании торговой площади магазином.

Задания

1. Ознакомиться с пояснением к практическому занятию:
2. Разобрать примеры расчетов качественных показателей розничной торговой сети.
Выполнить расчет качественных показателей розничной торговой сети.
3. Записать содержание занятия в рабочую тетрадь.
4. Ответить на контрольные вопросы.

Пояснения к практическому занятию

Качественные показатели отражают социально-экономическую эффективность торговли, в том числе эффективность использования всех видов ресурсов, ускорение научно-технического прогресса, уровень затрат общественного труда, конечные результаты хозяйственной деятельности. Используются несколько показателей подобного типа.

Мощность магазина характеризуется торговой площадью – это площадь торгового зала и помещений для обслуживания покупателей. При этом не включается площадь магазина для приема, хранения и подготовки товаров к продаже, подсобных и административно-бытовых помещений.

Показателем обеспеченности населения розничной торговой сетью служит торговая площадь магазина на 100 жителей. Она на 1 января 2005 г по потребительской кооперации РФ составила 205 метров квадратных.

Коэффициент сменности представляет собой отношение количества часов работы магазина, оборудования в день к продолжительности одной смены.

Пример. При восьмичасовой смене магазин работал 10 часов, а фасовочное оборудование – 4 часа. Коэффициент сменности работы магазина равен 1,25 (10 часов : 8 часов), фасовочного оборудования – 0,5 (4 часа : 8 часов).

Коэффициент непрерывности представляет собой отношение количества часов работы предприятия в день к общему количеству часов в сутки или отношение числа рабочих дней в месяц к календарному числу дней.

Пример. Магазин работал в апреле 30 дней и по 12 часов в сутки. Коэффициент непрерывности за месяц равен 1 (30 дней : 30 дней). А за день – 0,5 (12 часов : 24 часа).

Отношение торговой площади к общей. Этот коэффициент показывает, какую часть общей площади магазина занимает торговая площадь. Чем больше значение этого коэффициента, тем эффективнее используется площадь здания магазина.

$$K = S_t/S_o,$$

где:

S_t – торговая площадь;

S_o – общая площадь

Пример. Общая площадь универсама составляет 3020 метров квадратных, из них 1200 метров квадратных – торговая площадь. Находим коэффициент отношения торговой площади к общей площади магазина: $K = 1200/3020 = 0,38$. Следовательно, торговая площадь универсама составляет лишь 38% общей площади, а неторговая площадь – 62%. На основании этого можно сделать вывод, что площадь здания магазина используется неэффективно, так как значительная её часть предназначена не для обслуживания покупателей, а для выполнения функций складского звена.

В зарубежной практике торгового бизнеса наиболее приемлемым является соотношение торговой и неторговой площади магазина, равное соответственно 70 : 30 (в процентах), что обусловлено функциями розничного торгового звена – реализация товара и обслуживания покупателей.

Показатель рациональности расстановки оборудования (эффективности использования торговой площади) – установочный коэффициент (K_u), который

показывает отношение площади, занятой торговым оборудованием (установочная площадь), к общей площади торгового зала.

$$K_u = S_{\text{т.об.}} / S_{\text{т.з.}},$$

где:

$S_{\text{т.об}}$ – площадь, занятая торговым оборудованием;

$S_{\text{т.з.}}$ – общая площадь торгового зала

Оптимальное значение этого коэффициента должно составлять 0,3 – 0,32.

Пример. Торговая площадь универсама составляет 1200 метров квадратных. Установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров и др.) – 360 метров квадратных. Находим установочный коэффициент: $K_u = 360/1200 = 0,30$. Следовательно, 30% торговой площади, занято установленным торговым оборудованием, а 70% торговой площади – это проходы для покупателей и продавцов, размещение мест дополнительного обслуживания покупателей, продвижения товаров.

Темпы измерения количества магазинов и их мощности за анализируемый период. Для этой цели, данные по наличию сети на конец периода, сопоставляются с данными на начало периода.

Пример. На начало отчетного года торговая фирма имела 52 магазина с площадью 5800 метров квадратных. На конец года эти показатели составили соответственно 54 и 6090.

Динамика этих показателей за год:

- по количеству магазинов составляет $54 \times 100\%/52 = 103,8\%$

- по торговой площади:

$$6090 \text{ метров квадратных} \times 100\%/5800 \text{ метров квадратных} = 105\%$$

В результате опережающих темпов динамики торговой площади по сравнению с изменением количества магазинов возросла средняя площадь одного магазина. Она составила на начало года 111,5 метров квадратных (5800 метров квадратных : 52 единицы), а на конец года 112,8 метров квадратных (6090 метров квадратных : 54 единицы).

Уровень специализации розничной торговой сети – отношение количества специализированных предприятий торговли к общему количеству предприятий торговли.

Используя пояснения к практическому занятию № 4, 5 рассчитайте следующие качественные показатели состояния торговой сети.

1. Рассчитайте *коэффициент сменности* работы розничного магазина, если при восьмичасовой смене магазин работал 12 часов, а фасовочное оборудование – 6 часов.

2. Рассчитайте *коэффициент непрерывности* работы розничного магазина, если магазин работал в феврале 28 дней и по 12 часов в сутки.

3. Рассчитайте *отношение торговой площади к общей площади* магазина. Общая площадь универсама составляет 3000 метров квадратных, из них 1500 метров квадратных – торговая площадь.

На основании расчетов сделайте вывод об организации работы розничного торгового предприятия.

4. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:

- площадь торгового зала - 200 м²;

- площадь выкладки товаров - 120 м²;

- площадь занятая под оборудованием - 50 м².

При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.

Объект оценивания: У 1

Практическое занятие № 5

Определение необходимого количества торговой мебели для магазина

Цель работы: овладеть навыками расчета необходимого количества торговой мебели

Практическое задание:

Задание № 1. Рассчитайте необходимое количество горок для выкладки непродовольственных товаров на основании следующих данных:

- площадь торгового зала - 300 м²;
- под выкладку товаров предполагается использовать горки, размеры полок которых приведены ниже:

- 1 - я полка: 900*600 мм;

- 2- я полка: 900*400 мм;

- 3 -я полка: 900*400 мм;

- 4 -я полка: 900*400 мм;

- прочее оборудование (витрины, прилавки, кассовые кабины) занимает в торговом зале 70 м².

Задание № 2. Пользуясь предложенными образцами торговой мебели, составьте перечень торговой мебели для оснащения, предложенного в вариантах 1-4 типа магазина самообслуживания. Обоснуйте свой выбор, указав назначение мебели. Результаты выполнения задания отразите в таблице:

| Вид торговой мебели | Назначение мебели | Особенности конструкции |
|--------------------------------|-------------------|-------------------------|
| Мебель для торговых залов | | |
| | | |
| Мебель для подсобных помещений | | |
| | | |
| | | |

Вариант 1. Магазины типа «Хлебобулочный» и «Посуда».

Вариант 2. Магазины типа «Кондитерские товары» и «Одежда».

Вариант 3. Магазины «Бакалейные товары» и «Ткани».

Вариант 4. Магазины «Чай» и «Обувь»

Объект оценивания: У 1

Практическое занятие № 6

Определение установочной и демонстрационной площади торгового оборудования

Цель работы: овладеть навыками расчета нахождения коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади.

Пояснения к работе

- Площадь торгового зала ($S_{т.з.}$) подсчитывают, умножая ширину ТЗ на длину ТЗ (торговый зал).

- Коэффициент отношения торговой площади к общей (K) показывает, какую часть общей площади ($S_{об.}$) занимает торговая площадь ($S_{т.}$). Чем больше значение этого

коэффициента, тем эффективнее используется площадь здания магазина. Расчет ведется по формуле:

$$K = S_{т.} / S_{об.}$$

Например: общая площадь магазина – 3200 м.кв., из них 1200 м.кв. – торговая площадь. В результате расчета получаем коэффициент соотношения, который равен 0,38. Следовательно торговая площадь магазина составляет 38% от общей, а не торговая 62%. На основании этого делаем вывод, что площадь здания магазина используется не эффективно.

- Экспозиционную площадь рассчитывают следующим образом: Определите количество витрин и прилавков. Рассчитайте S каждой витрины и прилавка; умножьте на количество витрин и прилавков. Рассчитайте коэффициент экспозиционной площади по формуле:

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

$K_{\text{эксп.}}$ – экспозиционная площадь $S_{\text{т.з.}}$ – площадь торгового зала.

Об эффективности использования площади торгового зала судят по коэффициенту установочной площади K_u , который рассчитывается по формуле:

$$K_u = S_y : S_{\text{т.з.}}$$

Оптимальное значение от 0,25 до 0,35.

Если значение коэффициента установочной площади меньше 0,25, то это 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.

- Демонстрационная площадь (экспозиционная)

Наряду с рациональным использованием торговой площади под установку оборудования в магазине необходимо максимально эффективно использовать ее под выкладку товаров. Демонстрационная площадь исчисляется как сумма площадей всех горизонтальных, вертикальных и наклонных полок, используемых для выкладки товаров на торговом оборудовании в торговом зале.

Экспозиционную (демонстрационную) площадь рассчитывают следующим образом: Определите количество витрин и прилавков. Рассчитайте S каждой витрины и прилавка; умножьте на количество витрин и прилавков. Рассчитайте коэффициент экспозиционной площади по формуле:

Степень использования площади торгового зала под выкладку товаров характеризует коэффициент демонстрационной площади.

Его рассчитывают так: $K_{\text{дем.}} = S_{\text{дем.}} / S_{\text{т.з.}}$

$K_{\text{дем.}}$ — коэффициент демонстрационной площади торгового зала;

$S_{\text{дем.}}$ — демонстрационная площадь магазина, м²;

$S_{\text{т.з.}}$ — площадь торгового зала, м².

Этот показатель зависит от видов и типов применяемого для выкладки товаров оборудования, а также от его габаритов и количества элементов, увеличивающих демонстрационную площадь (полки, корзины и т. п.). Оптимальным между экспозиционной площадью и площадью торгового зала в магазине самообслуживания считается соотношение, 0,7. Увеличение коэффициента экспозиционной площади за счет применения островных горок и стеллажей большой высоты может привести к ухудшению обзорности товаров, вызвать неудобства при их выкладке, а также затруднить отбор товаров покупателями.

Задание:

Задача 1. Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина

Задача 2. В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент

Задача 3. Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м²., а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м²., Определите Коэффициент установочной площади

Задача 4. Торговая площадь магазина 300 м². , общая площадь магазина 600 м².. Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина

Задача 5. Торговая площадь магазина 220 м². , установочная площадь 166 м².. определите коэффициент установочной площади

Задача 6. Определите установочную площадь и размер демонстрационной площади магазина «Ткани» в зависимости от технологического оборудования, если общая торговая площадь составляет 200 м².

| Наименование оборудования | Длина | ширина | количество | Общая площадь |
|---------------------------|-------|--------|------------|---------------|
| прилавок остекленный | 0,9 | 0,55 | 8 | |
| угловой прилавок наружный | 0,9 | 0,56 | 6 | |
| пристенный стеллаж | 0,9 | 0,5 | 12 | |
| вешало | 1 | 0,7 | 7 | |
| стол для отмера ткани | 5 | 1,5 | 6 | |
| стол для упаковки | 0,9 | 0,5 | 2 | |
| стеллажи | 1,6 | 0,5 | 12 | |
| итого | | | | |

Исходя из установочной площади, определите размер демонстрационной площади

| Наименование оборудования | количество | Установочная площадь | Количество полок | Демонстрационная площадь |
|---------------------------|------------|----------------------|------------------|--------------------------|
| прилавок остекленный | | | 5 | |
| угловой прилавок наружный | | | 3 | |
| пристенный стеллаж | | | 3 | |
| вешало | | | 2 | |
| стеллажи | | | 2 | |
| манекены | 5 | 25 | - | |
| | | | | |

Определите К. установочной площади и К демонстрационной площади. Сделайте выводы об эффективности.

Объект оценивания: У 1

Тема 1.4 Маркетинг в торговле

Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала

1. Какие значения имеет слово рынок?
2. От какого слова произошел термин «маркетинг»?
3. Что изучает маркетинг?
4. На какие группы делятся товары в зависимости от степени долговечности и материальной осязаемости? Приведите примеры товаров, относящихся к каждой группе.
5. На какие группы делятся товары на основе покупательских привычек? Приведите примеры товаров, относящихся к каждой группе.
6. Из каких этапов состоит технология изучения рынка?

7. Какие требования предъявляются к вопросам анкеты для сбора информации?
8. Назовите основные типы вопросов для анкеты.
9. Перечислите средства рекламы.
10. Какие требования предъявляются к рекламе?
11. Назовите основные средства воздействия на покупателя, которые побуждают его приобрести товар.
12. В каких случаях (кому, когда) могут быть предоставлены ценовые льготы?

Объект оценивания: 3 5

Практическое занятие № 7

Составление анкеты для анализа покупательского спроса

Цель работы – формирование целостной системы знаний по теме «Выявление потребностей в товаре при формировании ассортимента».

Письменный индивидуальный опрос для актуализации знаний (тестирование):

1. Определенный перечень товаров в разрезе групп, подгрупп, видов, разновидностей и других качественных отличительных признаков называется:
 - а) широта ассортимента
 - б) ассортимент
 - в) товарная номенклатура
2. Соответствие фактического наличия товаров в торговом предприятии выбранному ассортиментному перечню – это
 - а) стабильность
 - б) глубина
 - в) широта
 - г) глубина
3. Какие этапы включает в себя порядок разработки ассортиментной политики?
 - а) анализ
 - б) исследование
 - в) регулирование
4. На какие факторы делят формирование ассортимента товара?
 - а) общие
 - б) внешние
 - в) экономические
5. К специфическим факторам формирования ассортимента товаров относятся:
 - а) условия товарообеспечения
 - б) спрос покупателей
 - в) производство товаров
6. Числовые значения коэффициентов полноты и стабильности ассортимента находятся в пределах:
 - а) от 1 до 10
 - б) от 1 до 5
 - в) от 0 до 1
7. К каким факторам формирования товарного ассортимента относятся транспортные условия, техническое оснащение магазина?
 - а) общие
 - б) специфические
 - в) внутренние
8. Бесперебойное наличие товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем магазина – это....
 - а) полнота
 - б) глубина
 - в) широта

г) стабильность

9. Какие показатели относятся к внутренним ограничениям на ассортимент:

а) финансовые ресурсы

б) рынок поставщиков

в) состояние конкурентов

10. Коэффициент стабильности вычисляют по формуле:

а) R_f / R_n

б) $R_{f1} + R_{f2} + \dots + R_{fn} / R_{np}$

| № вопроса | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| Правильный ответ | б | г | а | а | а | в | б | г | а | б |

Задание:

Изучить спрос на конкретный товар или услугу, выявить предпочтения потребителей по качеству, цене, внешнему виду и другим характеристикам продукта. Некоторые этапы разработки анкеты:

- **Определить целевую аудиторию** — это могут быть текущие клиенты, потенциальные покупатели или определённые сегменты аудитории (например, по возрасту, региону или социальному положению).

- **Составить вопросы** — они должны быть логичными, простыми и точными, избегать сложных формулировок и двойных вопросов, которые могут запутать респондента.

- **Выбрать тип вопросов** — закрытые помогают быстро обработать результаты, а открытые — лучше понять мотивы и предпочтения покупателей. Комбинация этих типов вопросов позволит собрать разностороннюю информацию.

- **Продумать структуру** — анкета должна быть разделена на несколько разделов, каждый из которых охватывает определённую тему. Например, сначала собирать общие данные о респонденте, затем — его предпочтения и оценку товара, а после этого — вопросы о покупке и обратную связь.

Рекомендации

Некоторые примеры вопросов для анкеты:

«Какие товары или услуги бренда предпочитает респондент?»

«Как часто совершаются покупки?»

«Где чаще всего приобретается продукция?»

«Какие факторы влияют на принятие решения о покупке?»

«Насколько хорошо респондент знаком с ассортиментом бренда?»

«Откуда он получает информацию о торговой марке и её продуктах?»

«Какие аналогичные товары других марок он приобретает?»

Объект оценивания: У 2

Тема 2.1. Организация товароснабжения

Письменный индивидуальный опрос для проверки усвоения нового материала:

1. Товароснабжение – это

а) система ставок, по которым взимается плата за услуги;

б) совокупность мероприятий по удовлетворению потребности розничной торговой сети в товарах;

в) система мероприятий по доведению товаров от производителя до мест продажи или потребления;

г) все выше перечисленное верно.

2. Складская форма доставки товаров – это

а) транзитная и складская форма доставки;

б) разработка маршрутов графиков завоза товаров в магазины;

в) завоз товара в розничную торговую сеть со складов оптовых предприятий;

г) все выше перечисленное верно.

3. Централизованная доставка товара – это

а) доставка товаров силами и средствами поставщика;

б) доставка товаров предприятиями розничной торговли;

в) правильное и своевременное оформление документов по отпуску и приемке товаров;

г) все выше перечисленное верно.

4. Маршруты централизованной доставки – это

а) маятниковые и кольцевые маршруты;

б) график завоза товаров;

в) частота завозов товаров;

г) все выше перечисленное верно.

5. Экономичность товароснабжения – это

а) анализ расположения розничной торговой сети;

б) минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств;

в) расчет потребности в инвентарной таре и автотранспортных средствах;

г) все выше перечисленное верно.

6. Плановость товароснабжения – это

а) расчет потребности в инвентарной таре и автотранспортных средствах;

б) тип розничного торгового предприятия;

в) частота периодичность завоза товаров;

г) все выше перечисленное верно.

7. Децентрализованная доставка товаров – это

а) размещение сети розничных торговых предприятий по отношению к источникам товароснабжения;

б) доставка товаров со склада поставщика предприятием розничной торговли;

в) перечень товаров, доставляемых со склада;

г) все выше перечисленное верно.

8. Организация товароснабжения возможна при соблюдении ряда принципов

а) недопоставки и неустойки;

б) плановости и ритмичности;

в) оперативности и экономичности;

г) все выше перечисленное верно.

9. Оперативность товароснабжения – это

а) зависимость периодичности доставки товаров от определенных условий;

б) оснащенность предприятий розничной торговли торгово-технологическим оборудованием;

в) выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков;

г) все выше перечисленное верно.

10. График завоза товаров – это

а) реализация сезонных товаров;

б) объем товарооборота магазина;

в) расписание отборки и доставки товаров в каждый магазин;

г) все выше перечисленное верно.

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|
| № вопроса | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Правильный ответ | в | в | а | а | б | в | б | б,в | а | в |

Объект оценивания: 3 б

Практическое задание № 8

Оформление документов на поставку товаров: договора на поставку товаров и заявки на завоз товара

Цель работы: овладеть практическими навыками по составлению и оформлению договора поставки и заявки на завоз товара.

Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний обучающихся:

1. Каким нормативным документом определен порядок заключения и исполнения договоров?
2. Что является обязательными реквизитами договора?
3. Каким образом могут быть урегулированы споры по договорам?
4. Возможно ли одностороннее внесение изменений в договор или его расторжение?

Практическое задание:

Задание № 1. Составить договор поставки товаров и спецификацию к договору, используя справочно-правовую систему Консультант-плюс

Исходные данные:

Договор № 45 от 14 марта текущего года. Срок действия договора – 1 год, период поставки – полугодие. Оплата товара – 100% предоплата.

Поставщик ООО «Олимп», расположенный СК, Георгиевский муниципальный округ г.Георгиевск, ул.Горького 15. Наименование банка ОАО «Промсвязьбанк» 107076 г. Москва, ул. Стромынка, д. 18, стр. 27, р/с 40702810680060857001, к/с 30101810600000000119, БИК 044583119. ИНН 7716201303, КПП 771601001, ОГРН 1027739389930, ОКПО 56542865.

Поступление товаров на склад, для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торгово-технологического оборудования. Входящий документ - товарная накладная № 135 от текущего числа. Грузоотправитель – ООО «Олимп». Дополнительно - Цена включает НДС.

Товары - Колбаса (варенная), в т.ч.:

| № п/п | Наименование | Количество, кг. | Цена за кг Закупочная, руб. |
|-------|------------------|-----------------|--------------------------------|
| 1 | Докторская в/с | 4,5 | 415,00 |
| 2 | Русская 1 сорт | 4,5 | 400,00 |
| 3 | Столичная 1 сорт | 5,0 | 290,00 |

Задание № 2. Выберите категорию товаров (например, офисные принадлежности, продукты питания, электроника). Оформление заявки на поставку.

1. Составьте заявку на поставку в формате таблицы. Включите следующие поля:
2. Наименование товара.
3. Количество.
4. Единица измерения.
5. Цена за единицу.
7. Сумма.
8. Дополнительные условия (срок поставки, способ оплаты).
9. Напишите сопроводительное письмо к заявке, адресованное поставщику. Укажите:
10. Цель закупки.
11. Сроки, в которые должна быть выполнена поставка.
12. Контактные данные для обратной связи.

Пример структуры на заявку

| № | Наименование товара | Ед. изм. | Количество | Цена за единицу товара, руб. | Сумма, руб. |
|---|----------------------|----------|------------|------------------------------|-------------|
| 1 | Бумага формата А4 50 | пачка | 50 | 300 | 15,000 |
| 2 | Черный маркер | шт. | 100 | 50 | 5,000 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | Итого | | | | |

Задание № 3. Изучите реквизиты бланка «Заявка на завоз товара» (Приложение № 1), оформите заявку согласно следующему условию:

Магазину «Продукты», требуется пополнить запас товара следующего ассортимента:

1. Огурцы свежие – 100 кг., по цене 110 рублей за 1 кг..
2. Помидоры свежие - 100 кг., по цене 80 рублей за 1 кг..
3. Яблоки «Сакура» - 50 кг., по цене 80 рублей за 1 кг..
4. Яблоки «Фуше» - 50 кг., по цене 80 рублей за 1 кг..
5. Груши – 50 кг., по цене 100 рублей за 1 кг..

Заказ осуществляется на основании «Договора поставки товаров» с оптовой базой «Овощи-фрукты». Датой составления заявки считать день ее оформления, составителем себя в должности продавца магазина.

Приложение № 1.

Заявка
на завоз товара
от « » 20 г.

Кому.
От кого.

| № п/п | Наименование товара | Количество |
|-------|---------------------|------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

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

Составил: _____
(должность, подпись и расшифровка подписи)

Заверил: _____
(должность, подпись и расшифровка подписи)

Объект оценивания: У 3

Практическое занятие № 9

Оформление сопроводительных документов (счет-фактура, накладная). Составление акта на расхождение по количеству и качеству в 1 С Бухгалтерия.

Цель работы: овладеть практическими навыками по составлению и оформлению сопроводительных документов и акта на расхождение по количеству и качеству.

Устный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний:

1. Перечислите, основные формы товароснабжения розничной торговой сети.
2. Опишите, в каких случаях применяется транзитная форма завоза товаров в магазины розничной торговой сети?
3. Опишите, какими факторами определяется уровень обслуживания в системе товароснабжения?
4. Перечислите, какие факторы влияют на стоимость доставки товаров в магазин?
5. Перечислите, что влияет на величину поставляемой партии товаров и частоту завоза товаров в торговые предприятия?

Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний:

1. Перечислите основные формы товароснабжения розничной торговой сети.
Ответ: транзитная, складская.
2 балла
2. Опишите, в каких случаях применяется транзитная форма завоза товаров в магазины розничной торговой сети?
Ответ: когда завоз товара осуществляется от предприятия поставщика, она рентабельна при следующих условиях:
 - 1) количество товаров достаточно велико, чтобы оправдать расходы на прямой сбыт;
 - 2) потребителей не много, и они расположены на относительно небольшой территории;
 - 3) товар требует высокоспециализированного сервиса;

4) объем каждой поставляемой партии достаточен для заполнения одного отгрузочного места (вагон, контейнер);

5) имеется достаточная сеть складов, подсобных помещений у покупателя;

6 баллов

3. Опишите, какими факторами определяется уровень обслуживания в системе товароснабжения?

Ответ: К факторам, влияющим на организацию товароснабжения относятся:

1) производственные (размещение производства, специализация производственных предприятий, сезонность производства);

2) транспортные (состояние транспортных путей сообщения, виды транспорта);

3) социальные (расселение населения, уровень денежных доходов);

4) торговые (размеры, специализация и размещение предприятий торговли, степень сложности ассортимента товаров, их свойств).

4 балла

4. Перечислите, какие факторы влияют на стоимость доставки товаров в магазин?

Ответ: К факторам, влияющим на стоимость доставки товаров в магазин относятся:

1) стоимость услуг автотранспорта;

2) вид используемого сообщения по доставке товара;

3) дальность расстояний;

4) стоимость затрат на ГСМ;

5) заработная плата водителя и экспедитора.

5 баллов

5. Перечислите, что влияет на величину поставляемой партии товаров и частоту завоза товаров в торговые предприятия?

Ответ: частота завоза товаров зависит от физико-химических свойств товаров, предельных сроков хранения и реализации, среднего объема продажи, размера установленных неснижаемых товарных запасов, емкости подсобных помещений, оборудования в торговом зале, минимальной нормы доставки, грузоподъемности машины, уровня расходов по доставке.

10 баллов

Шкала оценки

| Количество баллов | % выполнения | Оценка |
|-------------------|--------------|-----------------------|
| 27 – 24,5 | 100 – 91 | 5 отлично |
| 24 – 19 | 90 – 70 | 4 хорошо |
| 18 – 13,5 | 69 - 50 | 3 удовлетворительно |
| Менее 13 | менее 50 | 2 неудовлетворительно |

Практическое задание:

Задание № 1. Оформить «Накладную» (Приложение № 1) по условию: со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара:

1. 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм;

2. 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм;

3. 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм;

4. 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм;

5. 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм.

Товар отпущен кладовщиком Короваевой Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Продавайкиной И.Т.

Задание № 2. Оформить «Накладную» (Приложение № 1) на отпускаемые товары со склада «Бытовая химия и парфюмерия» магазину «Самая красивая», по доверенности выданной 10.11.25 г. Коробейниковой С. Р. по паспорту - № 9900 серия 2345, выданного РОВД Никольского района 12.12.80 г.

| № п/п | Наименование товара | Количество единиц | Цена за единицу |
|-------|---|-------------------|-----------------|
| 1 | Шампунь «Чистая линия» | 50 шт. | 40-00 |
| 2 | Шампунь «Ромашка» | 55 шт. | 40-00 |
| 3 | Крем-мыло «Ласковые ручки» | 35 шт. | 15-00 |
| 4 | Мыло «Малыш» | 59 шт. | 12-00 |
| 5 | Зубная паста «Лакалют» | 60 шт. | 80-00 |
| 6 | Гигиеническая губная помада «Ягодка» в ассортименте | 60 шт. | 60-00 |
| 7 | Крем для ухода за кожей лица дневной «Жемчуг» | 30 шт. | 70-00 |
| 8 | Крем для ухода за кожей лица ночной «Жемчуг» | 30 шт. | 180-00 |
| 9 | Туалетная вода «Роза» | 10 шт. | 600-00 |
| 10 | Порошок стиральный «Обычный» | 10 шт. | 45-00 |

Задание № 3. Оформить «Акт о расхождении при приемке товаров по качеству и количеству» (Приложение № 2), по следующему условию: в магазине «Ромашка», в период приемки товаров выявлено не соответствие количества товаров указанное в документе и фактическое:

| № п/п | По документам должно быть: | Фактически при приемке имеется: |
|-------|--|--|
| 1 | Колбаса «Докторская» - 215 кг., по цене 260 руб. 50 коп.за 1 кг. | Колбаса «Докторская» - 205 кг., по цене 260 руб. 50 коп.за 1 кг. |
| 2 | Колбаса копченая «Флотская» - 120 кг., по цене 250 руб. 00 коп.за 1 кг. | Колбаса копченая «Флотская» - 119 кг., по цене 250 руб. 00 коп.за 1 кг. |
| 3 | Колбаса копченая «Водительская» - 40 кг., по цене 320 руб. 00 коп.за 1 кг. | Колбаса копченая «Водительская» - 35 кг., по цене 320 руб. 00 коп.за 1 кг. |

Учитывая данное условие, определите разницу, образовавшуюся при приемке товаров в их количестве, определите недостача это или излишек. Оформите «Акт» с учетом следующих представителей комиссии: Заведующий складом Воробьев О.В., бухгалтер магазина Банная А.В., кладовщик (укажите собственное Ф.И.О), датой оформления акта проставить день его оформления.

Задание № 4. Оформить бланк «Счет-фактуры» (Приложение № 3) по следующему условию: С базы склада «Продукты», отпускается следующий список товаров для магазина «Продовольственные товары», через экспедитора Помогайкина Е.Е.:

1. Колбаса «Докторская» - 215 кг., по цене 260 руб. 50 коп.за 1 кг.
2. Колбаса копченая «Флотская» - 120 кг., по цене 250 руб. 00 коп.за 1 кг.
3. Колбаса копченая «Водительская» - 40 кг., по цене 320 руб. 00 коп.за 1 кг.
4. Лук – 300 кг по цене 30 руб.50 коп.за 1 кг.
6. Чеснок – 25 кг по цене 35 руб.00 коп.за 1 кг.

Рассчитайте цену с учетом НДС – 18%. Дату оформления проставьте по дню заполнения документа.

Задание № 5. Оформить бланки «Накладная» (Приложение № 1) , «Счет-фактура» (Приложение № 3), по следующему условию: мебельная база «Уют» реализует магазину «Квартирный вопрос» следующие товары:

1. Диваны «Наташа» - 5 шт. по цене 9999-99 руб. за 1 шт.
2. Кресла кровати «Весна» - 10 шт. по цене 7500-50 руб. за 1 шт.
3. Столы компьютерные «Ольха» - 6 шт. по цене 8000-66 руб. за 1 шт.
4. Стулья винтовые – 6 шт. по цене 750-50 руб. за 1 шт.
5. Стулья кухонные – 3 шт. по цене 570-50 руб. за 1 шт.

Товар отпущен через экспедитора Муравьева В.И. (Владимира Ивановича), по доверенности № 20, выданной 15 мая 2013 г, на основании договора о поставке мебельных товаров, и приплаченному счету № 34, дата оплаты счета 10 мая 2013 года, номер «Накладной» - 010, выдана 16 мая 2013 года. Оплата счета произведена в «Росдонбанке». Доверенность на получение выше указанного товара выдана на имя Муравьева В.И. на основании паспорта серия 9900, № 12345, выданного ОГУВД г.Самара от 16 сентября 1986 года.

Задание № 2. Изучить «Перечень сертификатов к расходной накладной» (Приложение № 5). Определить орган выдавший сертификат на следующий перечень товаров:

1. Сметана «Сметановна» 15% жирности 200 грамм,
2. Консервированные ананасы «Виталенд» 580 грамм,
3. Сыр «Хохланд» 200 грамм.

Соотнесите искомые сведения в таблицу:

| № п/п | Наименование товара | Регистрационный номер | Орган, выдавший сертификат | Дата выдачи | Действителен до: |
|-------|---------------------|-----------------------|----------------------------|-------------|------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

АКТ №.

О расхождениях при приемке товаров по качеству и количеству.

от « » 20 г.

Комиссия в составе:

Председателя.

Директора магазина.

Материально-ответственного лица.

Членов комиссии:

Произвела осмотр товаров (материалов), подлежащих уценке (списанию) вследствие

В результате осмотра оказалось:

| Артикул | Наименование товара | Сорт | Ед.изм. | Кол-во | До уценки | | После уценки | | Сумма уценки |
|---------|------------------------|------|---------|--------|-----------|-------|--------------|-------|-----------------|
| | | | | | цена | сумма | цена | сумма | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Итого:

_____ (цифрами и прописью)

Заключение комиссии:

О причине порчи, боя
об использовании уцененного товара, материала.

Председатель комиссии:

Члены комиссии:

Акт утверждаю: потери в сумме руб. коп.
отнести за счет.

Директор торгова.

(подпись)

расшифровка подписи

СЧЕТ-ФАКТУРА № от « » 20 года.

Продавец _____.

Адрес _____.

ИНН/КПП _____.

Грузоотправитель _____.

Грузополучатель и его адрес.

К платежному расчетному документу: № от « » 20 года.

Покупатель: _____.

Адрес _____.

ИНН/КПП покупателя _____.

| Наименование товара | Единица измерения | Количество | Цена (тариф) за единицу измерения | Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего без налога | В том числе акциз | Налоговая ставка | Сумма налога | Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего с учетом налога | Страна происхождения | Номер таможенной декларации |
|---------------------|-------------------|------------|-----------------------------------|--|-------------------|------------------|--------------|---|----------------------|-----------------------------|
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| Всего к оплате | | | | | | | | | | |

Руководитель организации. _____ Ф.И.О.
(подпись)

Главный бухгалтер _____ Ф.И.О.
(подпись)

Индивидуальный предприниматель. _____ Ф.И.О.

(подпись) (реквизиты свидетельства о государственной регистрации Индивидуального предпринимателя)

*Примечание первый экземпляр предпринимателю, второй - продавцу.

Тема 2.2. Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки

Письменный опрос для закрепления знаний с взаимоконтролем (тестирование)

1. Товаросопроводительные документы – это...
 - А) специальные документы, которыми оформляется движение товара от поставщика к потребителю
 - Б) документы, которые характеризуют качество и количество товаров
 - В) это документы, которые оформляются у поставщика или покупателя товаров
2. К товаросопроводительным документам относятся:
 - А) счет-фактура, счет, накладная, доверенность
 - Б) сертификат качества, удостоверение качества, ветеринарное заключение
 - В) все варианты верны
3. Доверенность необходима для:
 - А) подтверждение личности ее владельца
 - Б) приобретения товарно-материальных ценностей, доверенным лицом организации
 - В) для предъявления при покупке товаров
4. Поступление товара в магазин оформляется:
 - А) «Накладной»
 - Б) «Доверенностью»
 - В) «Счетом»
5. Порядок приемки товаров в магазине регламентируется:
 - А) Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству
 - Б) Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству
 - В) все варианты верны
6. Если при приемке товаров обнаружено расхождение между фактическим и документальным наличием, то оформляется:
 - А) Акт о несоответствии товара по количеству
 - Б) Акт о несоответствии товаров по фактической стоимости
 - В) Акт о порче, бое и ломе товаров
7. Претензия – это...
 - А) официальное обращение к поставщику товара, с просьбой явиться для дальнейшей приемки товаров в виду выявленного расхождения в количестве либо качестве принимаемого товара
 - Б) документ характеризующий действие покупателя товара (магазин) по отношению к продавцу, товара (база, склад), в виду выявленных нарушений по поставке товаров, согласно договора
 - В) просьба, прибыть в магазин, поставщика товара, для разбирательств связанных с поступившим товаром
8. Уведомление – это...
 - А) приглашение, отправленное поставщику, для осуществления дальнейшей приемки, им отправленного товара, в виду выявленных по его вине нарушений
 - Б) объявление поставщику о расхождениях при приемке
 - В) ознакомление с товаром покупателя
9. Акт о несоответствии товара по количеству и качеству, составляется комиссией и подписывается директором не позднее:
 - А) трех дней после его составления
 - Б) не позднее следующего дня
 - В) не позднее месяца

10. В Акте о недостатке продукции обязательно должны быть указаны:
- А) наименование получателя составившего акт; дата и срок приемки товара; ф.и.о. представителе комиссии участвующей в приемке; результаты проверки
 - Б) дата составления адрес; отправителя товара; адрес получателя товара; результат проверки
 - В) перечень претензий поставщику; состав комиссии; перечень принимаемых товаров
11. В состав комиссии при приемке товаров с выявленными нарушениями, могут входить:
- А) представитель администрации, заведующий отделом (магазином), материально – ответственное лицо, представитель поставщика товара
 - Б) директор, бухгалтер, налоговый инспектор, представитель санэпидемстанции
 - В) продавец, заведующий складом, грузчик, уборщица

Эталон ответов

- 1. А)
- 2. В)
- 3. Б)
- 4. А)
- 5. В)
- 6. А)
- 7. Б)
- 8. А)
- 9. Б)
- 10. А)
- 11. А)

Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового материала:

- 1. Какие потери товаров относят к нормируемым?
- 2. Что такое естественная убыль товаров?
- 3. Назовите причины естественной убыли.
- 4. От чего зависит размер норм естественной убыли?
- 5. На какие товары нормы естественной убыли не применяются?
- 6. Какие потери не включаются в нормы естественной убыли?
- 7. В каких случаях рассчитывается естественная убыль?
- 8. Как производится расчёт естественной убыли?
- 9. Какие потери, кроме естественной убыли нормируются?
- 10. Что такое ликвидные и неликвидные отходы?

Объект оценивания: 3 7, 3 8

Практическое занятие № 10

Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «О бое, ломе, порчи», «Завес тары»

Цель работы: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по документальному оформлению товарных потерь, составлению актов: «О бое, ломе, порчи», «Завес тары». Развивать компетенции:

Внимательно прочитать задание.

Устный фронтальный опрос для актуализации опорных знаний

1. Перечислите документы, регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству в магазине.
2. Перечислите, в каких случаях при приемке товаров следует руководствоваться правилами, изложенными в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству и количеству».
3. Перечислите этапы приемки товаров в магазинах розничной торговой сети, укажите, какие документы подвергаются проверке и оформлению на каждом этапе.
4. Перечислите этапы приемки товаров по качеству, укажите документальное сопровождение к каждому этапу.
5. Перечислите случаи, когда для определения качества товаров производится отбор образцов и (проб)? Какими документами он оформляется?
6. Каким должно быть содержание акта о фактическом качестве полученных товаров?
7. В каких случаях, и в какие сроки составляются акты о скрытых недостатках товаров?

Практическое задание

Задание 1:

- 1) Внимательно изучите реквизиты акта о порче, бое, ломе.
- 2) Заполните акт, соблюдая требования, предъявляемые к оформлению документов.
- 3) Составьте на основании ниже перечисленных данных «Акт о бое, ломе, порче» от _____ 2012г.

В магазине «Цезарь» по вине продавца Аникиной А.В., были разбиты товары, в результате небрежного обращения.

Руководитель предприятия Иванова Ю.Л., бухгалтер Васильева Г.О., заведующая магазином ваши данные (ф.и.о.).

1. Сок «Виноградный» 2 банки (1 л) по цене 175-00
2. Сок «Яблочный» 4 банки (0,5 л) по цене 122-00.
3. Томаты 2 банки (0,5 л) по цене 97-00.

Задание 2: Решите ситуацию

В магазин «Хоттабыч» поступили обои от Иркутской оптовой базы «Росхозторг» на основании счета- фактуры, в котором указано:

| № п/п | Наименование товара | Артикул | Количество мест (коробок) | Количество единиц | Цена | Сумма |
|-------|-------------------------|----------|---------------------------|-------------------|-------|--------------|
| 1 | Обои бумажные. | 1248- б | 5 | 100 | 50,00 | 5000 |
| 2 | Обои виниловые. | 4952- в | 10 | 200 | 70,00 | 14000 |
| 3 | Обои влагостойкие. | Н- 2442 | 20 | 400 | 60,00 | 24000 |
| 4 | Обои тисненые. | Ст- 1791 | 15 | 300 | 60,00 | 18000 |
| 5 | Обои металлизированные. | М-182 | 30 | 600 | 40,00 | 24000 |
| | Всего | | 80 | 1600 | | 85000 |

Обои поступили в коробках товаризготовителя Гомельской фабрики (Белоруссия). В магазине товары приняты от поставщика по количеству товарных мест и поставщик отпущен. При приемке товаров по количеству товарных единиц (вскрытии каждой коробки) выявлена недостача в одной коробке двух рулонов обоев по 1070 рублей. Какие действия должны предпринять работники магазина?

Задание 3. «Оформление акта о недостаче, излишке при приеме»

1. Внимательно изучите реквизиты акта, повторите требования, предъявляемые к оформлению документов, а затем приступайте к заполнению.
2. Составьте акт о пересортице товаров поступившие в магазин «Грант» от Иркутского мелькомбината по накладной № 34 от 25 января 20..г.

| № | Наименование товара | Сорт | Цена Руб. | Масса (кг) по документам | | Масса (кг) при фактическом наличии | |
|---|---------------------|------|-----------|--------------------------|-----|------------------------------------|-----|
| | | | | | | | |
| 1 | Мука пшеничная | в/с | 13-00 | 450 | 510 | 600 | 360 |
| 2 | Мука пшеничная | 1 с | 9-00 | 450 | 510 | 300 | 424 |

Контейнеры заполнены полностью, их целостность не нарушена.

Пересортица образовалась по вине поставщика в результате неправильного вложения.

Задача №1.

В магазин поступило 15 мешков муки массой брутто 382,5 кг.

Один мешок весит 0,500 кг. Определить массу тары и массу нетто товара.

Решение:

1. Определим массу тары: $15 \times 0,5 = 7,5$ кг;
2. Определим массу нетто: $382,5 - 7,5 = 375$ кг.

Задача №2.

Определите общую стоимость товара по цене 340,00 руб. за 1 кг, поступившего в 12 ящиках. Масса брутто всей партии товара 180 кг, одного пустого ящика- 3,2 кг.

Решение:

1. Определим массу тары: $12 \times 3,2 = 38,4$;
 2. Определим нетто (чистый вес товара): $180 - 38,4 = 141,6$ кг
- Определим общую стоимость: $141,6 \times 340,00 = 48144,00$ руб.

Задача №3.

Вычислите завес тары и сумму недостачи, подлежащую отнесению на счет поставщика, если масса тары по счету-22,8 кг., фактическая масса тары-24,7 кг. Цена 1 кг товара 340,00 руб.

Решение:

1. Определим завес тары в весовом выражении: $24,7 - 22,8 = 1,9$ кг;
2. Определим сумму недостачи: $1,9 \text{ кг.} \times 340,00 = 646,00$ руб.

Задача №4.

Масса тары одной бочки-28,4 кг. В магазин поступил товар в 5 бочках общей массой 424,6 кг. Определить массу тары и массу нетто.

Решение:

1. Определим массу тары: $28,4 \times 5 = 142$ кг.;
2. Определим массу нетто: $424,6 \text{ кг} - 142 \text{ кг} = 282,6$ кг.

Задание: произвести расчеты по данным задания и оформить их в тетради по практическим работам.

Решите следующие задачи на определение массы брутто и нетто товара, и тары.

- 1) В магазин поступил товар – бочка маринованной сельди массой брутто 215 кг; масса бочки – 35 кг. Определите массу нетто поступившего товара.
- 2) Определите массу тары принятого товара, если масса брутто товара 245 кг, а масса нетто – 200 кг.
- 3) Определите массу брутто принятого товара, если его масса нетто 320 кг, а масса тары 60 кг.
- 4) Продавец принял на реализацию мед по цене 300 р. За 1 кг массой брутто – 120 кг; масса бочонка по документам – 40 кг. После реализации продавец выявила расхождение с ранее проведенными расчетами. Произвели взвешивание пустой тары, она составила 42 кг. Вычислите завес тары и подсчитайте, какую сумму необходимо списать с продавца.
- 5) В магазин поступил товар – квашеная капуста по цене 35 р. за 1 кг массой брутто – 168 кг; масса тары по документам – 46 кг. После продажи товара выявились излишки денег. Произвели завес тары, оказалось, что фактическая масса тары – 44,5 кг. Вычислите завес тары и подсчитайте, какую сумму необходимо оприходовать материально ответственному лицу.
- 6) В магазин поступила колбаса сырокопченая по цене 210 р. за 1 кг. Масса тары по документам составляет 9 кг 300 г, фактическая ее масса оказалась равной 10 кг 100 г. Определите завес тары в весовом и денежном выражениях.
- 7) Оклад продавца составляет 14500р. При перевыполнении плана товарооборота продавец дополнительно к окладу получает премиальную доплату в размере 12.3%. Определите общую заработную плату продавца при условии перевыполнения плана товарооборота.
- 8) На трафарете указана масса тары 30 кг. При перевешивании тары после продажи товара установлена ее масса – 32.4 кг. Цена 1 кг товара составляет 28р. 50 к. необходимо определить завес тары в весовом и денежном выражениях.
- 9) От партии поступившего товара сумма торговой скидки равна 10600 р., что составляет 8%. Вычисли сумму поступившего товара.
- 10) На трафарете коробки с товаром по цене 125 р. за 1 кг указана масса тары 3 кг 100г. Фактическая масса тары после реализации товара составила 3 кг 600г. Определите завес тары в весовом и денежном выражениях.
- 11) В магазин поступило мясо на сумму 14040 р. торговая скидка на это мясо составила 15%. Определите сумму торговой скидки, отчисляемую в пользу магазина.

Практическое задание по потерям нормам убыли

Задача № 1

Потери массы 20 т. картофеля, заложенного на длительное хранение в склад без искусственного охлаждения в течение зимы, составили 400 кг. Соответствуют ли потери нормам естественной убыли.

Задача № 2

Остатки картофеля на складе без искусственного охлаждения к концу хранения за май месяц были (т): на 1 мая — 300; на 11 мая — 200; на 21 мая — 100 и на 1 июня - 0. Определите величину естественной убыли картофеля за данный период.

Задача №3

В конце октября на склад без искусственного охлаждения в автомашине насыпью доставлено 3 т свеклы. В ноябре была реализована 1 т свеклы. При инвентаризации на 1 декабря остаток свеклы составил 1,9 т. Соответствует ли остаток нормам.

Задача № 4

Установите возможность списания за счет норм товарных потерь муки пшеничной 1 с, реализуемой в магазине торговой площадью 250 м в количестве 5 т.

Задача № 5

Определить норму убыли свинины мороженой, которая находилась на хранении на складе магазина в течение 30 суток.

Объект оценивания: У 3

Тема 2.3. Технология продажи товара

Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний

1. Дайте определения понятию тара приведите различие между упаковкой и тарой?
2. Перечислите функции, выполняемые тарой в торгово-технологическом процессе?
3. Перечислите основные требования, предъявляемые таре?
4. Перечислите основные признаки классификации тары?
5. Перечислите основные виды тары по материалам изготовления, приведите 2-3 примера, дайте им характеристику.
6. Перечислите, какие операции, выполняются с тарой в процессе ее обращения?
7. Перечислите документы, регламентируют количество тары, находящейся в обращении?
8. В каких случаях тара подлежит возврату?

Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний

1. Все торговые и неторговые помещения розничной торговли должны отвечать требованиям:

- а) санитарным и техническим;
- б) правовым и служебным;
- в) внутренним и внешним;
- г) все выше перечисленное верно.

2. Сыпучие, метражные и штучные товары, не имеющие фабричной упаковки отпускаются:

- а) в таре и без нее;
- б) в пакетах и бумаге;
- в) в фабричных лотках;
- г) все выше перечисленное верно.

3. В торговых залах продовольственных магазинов на доступном для покупателей месте устанавливаются:

- а) электронные табло;
- б) тара-оборудование;
- в) контрольные весы;
- г) все выше перечисленное верно.

4. При продаже товара покупателю вместе с покупкой выдается:

- а) товарный чек;
- б) кассовый чек;
- в) талон на покупку;
- г) все выше перечисленное верно.

5. Совокупность приемов и способов, с помощью которых предприятия розничной торговли осуществляют продажу товаров покупателям:

- а) метод продажи;
- б) услуга продажи;
- в) услуга торговли;
- г) все выше перечисленное верно.

6. Специальное устройство для считывания штрих кодов с товаров:

- а) кассовый аппарат;
- б) кассовый терминал;
- в) сканер;
- г) все выше перечисленное верно.

7. Расчет с покупателями необходимо производить в следующем порядке:

- а) проверить исправность блокирующих устройств;

- б) напечатать чек на контрольно-кассовой машине;
- в) проверить четкость реквизитов на чековой и контрольных лентах;
- г) все выше перечисленное верно.

8. Самостоятельное рыночное мероприятие доступное для всех товаропроизводителей и покупателей:

- а) фирма;
- б) рынок;
- в) ярмарка;
- г) все выше перечисленное верно.

9. Розничная торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправлений – это:

- а) посылочная торговля;
- б) сетевой маркетинг;
- в) электронная торговля;
- г) все выше перечисленное верно.

10. Для торгового обслуживания населения вне магазина могут применяться:

- а) торговое обслуживание;
- б) торговые автоматы;
- в) оптовая торговля;
- г) все выше перечисленное верно.

Объект оценивания: 3 9

Практическое занятие № 11

Психологическое общение в системе «Работник торговли – покупатель».

Применение статей административного права за нарушение правил торговли

Цель: овладеть навыками обслуживания покупателя и психологического общения .

Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний

1. Дайте определение понятию «торговая реклама». Перечислите основные задачи торговой рекламы.
2. Какие требования должно отвечать устройство и оформление оконных витрин?
3. Что относят к средствам внутримагазинной рекламы?
4. Какие требования предъявляют к рекламной выкладке товаров?
5. Какие права потребителей установлены Законом РФ «О защите прав потребителей»?
6. В каких случаях покупатель имеет право на обмен товаров надлежащего качества? Каков порядок такого обмена?
7. В чем особенности комиссионной торговли непродовольственными товарами?
8. Каковы особенности обмена товаров, купленных в комиссионном магазине?
9. Каковы особенности продажи отдельных видов товаров?
10. На какие группы принято подразделять услуги, оказываемые покупателям?

Задание:

1. Решить конфликтные ситуации и заполнить таблицу

| №№ | Пример конфликтной ситуации | Действия продавца: |
|----|--|--------------------|
| 1 | Покупатель просит продавца подсказать срок реализации на несколько | |

| | | |
|----|--|--|
| | наименований товара подряд | |
| 2 | Покупатель просит продавца показать месторасположение в торговом зале интересующего его товара. | |
| 3 | Покупатель случайно повредил упаковку товара или разбил какой-то товар. | |
| 4 | Продавец начал сканировать товар, но покупатель просит продавца повременить с оплатой товара, так как он хочет еще вернуться в торговый зал, потому что забыл еще кое-что купить. | |
| 5 | Покупатель отказывается оплатить отсканированную покупку, мотивируя отсутствием нужной денежной суммы. | |
| 6 | Покупатель отказывается от какого-либо товара, после того как продавец выдал покупателю чек и сдачу. | |
| 7 | Покупатель, после того как приобрел покупку и вышел из магазина, возвращается через 10-15 минут и обращается к охраннику с заявлением, что продавец ошибся и недодал ему 10 рублей сдачи. | |
| 8 | Покупатель расплачивается ветхой или рваной купюрой за товар | |
| 9 | Кассир здороваётся, покупатель отвечает грубостью (возможно, он уже второй раз сегодня заходит в магазин) | |
| 10 | Покупатель просит пачку сигарет определенной ТМ. Кассир говорит, что таких сигарет нет. Покупатель начинает возмущаться, потому что видел сигареты на другой кассе. | |
| 11 | Продавец, соблюдая стандарты, предлагает пакетик покупателю, у которого мелкий товар. Покупатель отвечает грубостью. | |
| 12 | Продавец во время сканирования товара, предлагает пакет в середине покупки. Покупатель возмущен. | |
| 13 | Покупатель расплачивается очень крупной купюрой, у кассира нет сдачи. | |
| 14 | Продавец, рассчитываясь, не дал покупателю 10 копеек. Он возмущен | |
| 15 | Покупатель просит продавца надрезать арбуз (дыню, палку колбасы) | |
| 16 | На кассе покупатель выясняет, что цена на ценнике не соответствует цене в чеке. Продавец говорит, что на самом деле, на полке цена неправильная. Покупателю уже все равно, он просто уверен, что в магазине непорядочный персонал. | |
| 17 | Сумма покупки больше чем 1000 руб., оплата производится пластиковой картой. Необходимо подтверждение банка | |
| 18 | Покупатель пришел в магазин с желанием поругаться. В зале он находит зацепку и начинает оскорблять продавца и угрожать ему. | |
| 19 | Продавец слишком быстро сканирует товар. Покупатель не успел сложить его в пакет. Продавец начал обслуживать следующего покупателя. Товар смешался, покупатель делает замечание кассиру | |
| 20 | В зале нет ценника на товар. На кассе покупатель просит до сканирования сказать, сколько стоит товар | |
| 21 | Отсканированный товар поврежден по вине продавца. | |
| 22 | Покупатель в пакетик сложил несколько сырков. Продавец, сканируя товар, вынул его с пакетика и не сложил обратно. Покупатель возмущен. | |
| 22 | Покупатель передумал брать товар, который принес на кассу. Продавец вежливо попросил его отнести товар на место. Покупатель отказывается | |
| 23 | У кассира закончилась лента в час-пик. Покупатели в очереди начинают возмущаться | |
| 24 | Покупателя мучает жажда. Он, совершая покупки в торговом зале, берет бутылку минеральной воды, открывает и выпивает ее. На кассу он приходит с пустой бутылкой | |
| 25 | Покупатель утверждает, что в чеке есть сумма денег, которая, по его мнению, лишняя. Ваши действия. | |

| | | |
|----|--|--|
| 26 | В торговом зале ребенок хватается не взвешенный банан и съедает его. | |
| 27 | Покупатель со спиртными напитками подходит к кассе. Кассир не может определить возраст покупателя. | |

2. Ситуация 1. Продавец, обслуживая покупателя при расчете, доброжелательно смотрит на него. Приветствует: «Доброе утро!». Задает вопрос: «У Вас есть наша дисконтная карта?». Пробивает чек, смотрит на покупателя и говорит: «С Вас (называет сумму)». Берет деньги, пересчитывает их, кладет на виду у клиента. Говорит: «Ваших денег (называет сколько)». Затем выпускает кассовый чек, набирает сдачу, смотрит на покупателя и говорит: «Ваш чек, Ваша сдача, проверьте, пожалуйста. Спасибо за покупку!» Кладет сдачу и чек.

Ситуация 2. Продавец, обслуживая покупателя при расчете, на него не смотрит, не приветствует. Все делает молча. За покупку не благодарит и не прощается. К тому же произносит приказным тоном: «Пять рублей посмотрите». Когда покупатель отдает кассиру 5 рублей, чтобы тому было удобнее отсчитать сдачу, то снова не получает благодарности за услугу.

Какое впечатление останется у покупателя после общения с продавцом из первого примера? Из второго примера? Какой из этих двух кассиров смог привлечь покупателя и качественно обслужить его?

Объект оценивания: У 3

Практическое занятие № 12

Качество торгового обслуживания. Определение уровня обслуживания покупателей.

Письменный индивидуальный опрос по карточкам для проверки остаточных знаний

Задание:

Таблица № 1. Методы продажи товаров.

| № п/п | Метод продажи | Характеристика метода продажи товаров |
|-------|---------------|---------------------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Таблица № 2. Должностные обязанности обслуживающего персонала.

| № п/п | Должность | Характеристика должностных обязанностей |
|-------|-----------|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Таблица № 3. Права покупателя и продавца.

| № п/п | Права продавца | № п/п | Права покупателя |
|-------|----------------|-------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Таблица № 4. Обязанности покупателя и продавца.

| № п/п | Обязанности продавца | № п/п | Обязанности покупателя |
|-------|----------------------|-------|------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Задание № 1. Изучите теоретический материал по применению статей административного права за нарушение правил торговли.

Вопросы:

1. Нормативные акты, регламентирующие вопросы защиты прав потребителей.
2. Основные понятия, применяемые в Законе РФ «О защите прав потребителей».
3. Объяснить понятия «потребитель», «покупатель», предусмотренные в преамбуле Закона РФ «О защите прав потребителей».
4. Объяснить понятия «изготовитель», «исполнитель».
5. Отличие понятий «недостаток товара» и «существенный недостаток товара»
6. Понятия «безопасность товара», «импортёр» их содержание.

Задание № 2. Решите предложенные ситуации с применением статей административного права за нарушение правил торговли.

Решение предложенных ситуаций с применением статей № 7, 10, 14, 20-25

Ситуация для совместного решения.

Покупатель приобрёл жене плащ, дома она померила – оказался мал. Может ли он его поменять в магазине?

Ответ

В соответствии со статьёй 25 Закона РФ «О защите прав потребителей» покупатель вправе обменять непродовольственный товар надлежащего качества на аналогичный в торговом предприятии, где он был приобретён, если товар не подошёл по форме, габариту, фасону, расцветке или по иным причинам не может быть использован по назначению.

Потребитель имеет право на обмен товара надлежащего качества в течение 14 дней, не считая дня покупки.

Преподаватель:

Р. С. Закон о защите прав потребителей был принят в Германии в 1900 году, а в России – в 1992 году.

В Великобритании принимают продовольственный товар обратно в магазин, если даже он надкусан, платья, которые даже надевались. Этим пользуются недобросовестные покупатели.

В Германии этого нет.

Недавно принята поправка к Закону РФ «О защите прав потребителей»: за волокиту при принятии забракованного товара продавец выплачивает покупателю 60% от стоимости забракованного товара.

Руководство по выполнению практической работы.

1. Ознакомиться с содержанием ситуации.

2. Определить главу, статью и пункт, которым следует пользоваться при решении ситуации.

3. В тетради указать подробно эти данные в процессе решения ситуации.

4. Решить указанные ниже ситуации.

Ситуации для самостоятельного решения

Для преподавателя

Ситуации для самостоятельного решения

Ситуация № 1

Покупательница приобрела в магазине крем для лица. Вечером нанесла его на кожу, а утром обнаружила, что лицо отекло и покрылось красными пятнами. Покупательница попыталась вернуть некачественный товар в магазин, но там его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит, о чём имелась табличка. Правы ли в этом случае продавцы?

Ситуация № 2

На упаковке печенья, которое приобрёл покупатель, было написано «Акционерное общество открытого типа «Большевик», ГОСТ 24901 – 89, масса нетто 200 г, калорийность 425 ккал. В 100 г продукта: белка 7,5г., жира 12, 1 г., углеводов 71,2 г., дата изготовления. А какая вообще информация должна быть на упаковке?

Ситуация № 3

Когда покупательница приобретала губную помаду, продавец ей сказала, что она изготовлена на основе натуральных веществ. Позднее у неё возникли сомнения в достоверности сказанного, и она отдала купленную помаду на экспертизу. Экспертиза установила, что в химический состав помады натуральные компоненты не входят. Может ли покупательница потребовать вернуть зря потраченные деньги?

Ситуация № 4

Покупатель отдал для производства гарантийного ремонта свой телевизор в мастерскую при магазине, где он был куплен. Определите, в какой срок должен быть произведён гарантийный ремонт и правда ли, что покупателю на время ремонта должны предоставить другой телевизор?

Ситуация № 5

В электронном магазине покупатель приобрёл беспроводную мышь 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 мышь?

Ситуация № 6

Покупатель приобрёл три метра ткани на костюм, но жена посчитала мой выбор неудачным и с отрезом отправилась, чтобы заменить другую тканью, для меня подходящей. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, покупку обменять отказались.

Кто прав в этой ситуации покупатель или магазин?

Ситуация №7

Клиент заказал изготовить и установить у себя в квартире металлические двери. Работы были выполнены в срок. Но очень скоро клиент обнаружил, что замок в двери некачественный. Потребовал его заменить, но фирма ему отказала. Кто прав в этой ситуации?

Ситуация №8

Родители купили детскую коляску за 17 тысяч рублей. Через неделю она распозлзлась по швам. В магазине коляску принять обратно отказались, ссылаясь на то, что коляска вся грязная испачканная гадостями ребёнка. Покупатели призвали на помощь СМИ и вместе с ними потребовали провести экспертизу, которую провели за счёт магазина. Товар приняли, а деньги вернули. Какой статьёй Закона РФ «О защите прав потребителей» пользовались покупатели?

Ситуация № 9

В ювелирном магазине девушка купила золотой браслет. Когда дома она стала его примерять, браслет разломился, а внутри оказался какой-то другой металл. В магазине товар обратно не приняли, ссылаясь на то, что бирка на товаре нарушена. Покупатель в соответствующих органах за свой счёт провела экспертизу, которая установила, что браслет изготовлен из сплава меди и золота. Продавец заставила менеджера позвонить поставщику и при этом предъявила акт экспертизы. Факт подделки был доказан, а покупателю вернули деньги.

Ситуация № 10

Покупатель приобрёл в магазине автоматическую зубную щётку. Дома он обнаружил, что щётка не работает. В магазине товар не приняли, ссылаясь на то, что медицинские товары возврату и обмену не подлежат. Правы ли работники магазина?

Ситуация № 11

Покупатель заказал по интернету телевизор. Через 4 дня телевизор сгорел.

Когда покупатель обратился на страничку, где заказывал товар, она была пуста. Кто виноват в данной ситуации?

В тетради оформить отчет.

Объект оценивания: У 3

2.3 Оценка освоения учебной дисциплины

Предметом оценки освоения дисциплины являются умения, знания, общие компетенции, способность применять их в практической деятельности и повседневной жизни.

1. Критерии оценивания письменных работ тестового характера:

- «5» - 100-90% правильных вариантов (или 1 ошибка)
- «4» - 89-70% правильных ответов (или 2-3 ошибки)
- «3» - 69-50% верных вариантов (или 4-6 ошибок)
- «2» - ниже (или 6-13 ошибок; от 13 ошибок –«1»)

2. Критерии оценки контрольных вопросов индивидуальному опросу:

Отметка «5»

Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по теме, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком с использованием современной терминологии. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

Отметка "4"

Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком с использованием современной терминологии. Могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

Отметка "3"

Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

3. Критерии оценки устного фронтального опроса:

оценку «отлично» получают ответы, в которых делаются самостоятельные выводы, дается аргументированная критика и самостоятельный анализ фактического материала на основе глубоких знаний литературы по данной теме;

оценка "хорошо" ставится студенту, проявившему полное знание учебного материала, но нет должной степени самостоятельности;

оценка "удовлетворительно" ставится студенту, проявившему знания основного учебного материала в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, но в основном обладающему необходимыми знаниями и умениями для их устранения при корректировке со стороны преподавателя.

оценка "неудовлетворительно" ставится студенту, обнаружившему существенные пробелы в знании основного учебного материала, допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

4. Критерии оценивания практических занятий в виде решения задач:

Оценка «5» - ставится, если студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи,

даёт правильный алгоритм решения, формулирует выводы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий, используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «4» - ставится, если студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, формулирует выводы, имея неполное понимание при правильном выборе алгоритма решения задания, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.

Оценка «3» - ставится, если студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя, затрудняется в формулировке выводов, ответил не на все уточняющие вопросы преподавателя.

Оценка «2» - ставится, если студент дает неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий, не может ответить на уточняющие вопросы, руководство и помощь со стороны преподавателя неэффективны по причине плохой подготовки студента.

5. Критерии оценивания итогового контроля в виде экзамена

Итоговый контроль по результатам освоения обучающимися учебной дисциплины проводится комплексно в виде письменной работы по вариантам.

На дифференцированном зачете оценка выставляется комплексно, как средняя арифметическая из полученных оценок по тестированию и решению задач:

1. Критерии оценивания письменных работ тестового характера:

«5» - 100-90% правильных вариантов (или 1 ошибка)

«4» - 89-70% правильных ответов (или 2-3 ошибки)

«3» - 69-50% верных вариантов (или 4-6 ошибок)

«2» - ниже (или 6-13 ошибок; от 13 ошибок – «1»)

2.4 Задания для проведения промежуточной аттестации в форме

экзамена

Задание практическое № ____

Экзамен проводится по дисциплинам: ОП 03. Организация и технология розничной торговли устно в виде тестирования.

Условия выполнения задания

1. Место (время) выполнения задания в учебном кабинете
2. Максимальное время выполнения задания: 40 мин./час.

Текст задания: задание в виде 35 вопросов теста по дисциплине ОП.03 Организация и технология розничной торговли.

Один студент выполняет задание, состоящее из 35 вопросов теста по дисциплине ОП.03 Организация и технология розничной торговли. Тестирование состоит из двух вариантов.

Вариант 1

| Вопросы: | |
|--|---|
| 1. Торговля товарами с последующей перепродажей или профессиональным использованием называется, | |
| 2. ассортимент товаров, классифицируемый более чем по трем признакам. | |
| 3. - средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений или потерь, окружающей среды от загрязнений, а также процесс обращения продукции. | |
| 4. Товарная накладная является одним из основных товаросопроводительных документов являющимся основанием для товара. | |
| 5. обслуживание – деятельность продавца при непосредственном воздействии с покупателями, направленное на удовлетворение потребностей покупателя, в процессе приобретения товара или услуги. | |
| 6. Стимулирование продажи товаров представляет собой комплекс мероприятий, направленных на привлечения большего числа покупателей с целью сбыта товаров. | |
| 7. Учащиеся профессиональных училищ перед прохождением производственной практики в продовольственных магазинах должны пройти. | |
| 8. К стационарной торговой сети относятся: | а) все торговые организации (точки) б) универмаги, павильоны, киоски в) палатки, автомагазины |
| 9. Представляет собой создание специализированных магазинов, вызвано сложностью ассортимента отдельных товарных групп, а также необходимостью особых помещений и оборудования. | а) специализация б) типизация в) стандартизация |
| 10. Магазины, осуществляющие торговлю товарами нескольких родственных групп товаров, связанных между собой общностью спроса. | а) универсальные б) специализированные в) комбинированные |
| 11. Оснащенное торговым оборудованием | а) магазин |

| | |
|--|---|
| строение (здание), не имеющее торгового зала и помещения для хранения товаров, рассчитанное на одного продавца. | б) павильон в) ларек г) минимаркет |
| 12. Планировка, представляющая собой разбивку всей площади торгового зала на изолированные друг от друга отделы. | а) линейная б) боксовая в) выставочная г) смешанная |
| 13. Товары, приобретаемые регулярно, но через более длительный промежуток времени, называются товары | а) повседневного спроса б) периодического спроса в) редкого спроса г) сезонные д) сопутствующие |
| 14. Какой метод доставки товаров более экономичен? | а) Транзитный б) Складской |
| 15. Метод доставки товара силами и средствами поставщика. | а) централизованная б) децентрализованная |
| 16. Какой документ является основанием для завоза товаров в магазин? | а) договор б) накладная в) заявка |
| 17. Сплошной подсчет всех товаров в магазине (по количеству и объему). | а) расчетный метод б) оперативный учет в) инвентаризация г) балансовый метод |
| 18. На какие виды не подразделяется тара, в зависимости от материала изготовления? | а) полимерная и комбинированная б) деревянная, картонная, бумажная и текстильная в) химическая и натуральная г) металлическая, стеклянная и керамическая |
| 19. В каких случаях тара подлежит возврату? | а) если это указано в накладной б) если это указано в договоре между организациями в) если это указано в акте при приемке товара |
| 20. Как называется тара, предназначенная для хранения и транспортирования товаров и продажи товаров? | а) потребительская тара б) транспортная в) тара-оборудование |
| 21. Обязательный документ при оформлении получения (отгрузки) товаров. | а) счет-фактура б) акт приемки в) товарная накладная г) сертификат |
| 22. Установленный период, по истечении которого товар считается непригодным для употребления. | а) срок годности б) срок хранения в) срок реализации |
| 23. Продовольственные товары, расфасованные и упакованные изготовителем, подлежат дополнительному взвешиванию? | а) да, в любом случае б) нет, это не обязательно в) да, если масса указана на упаковке |
| 24. Упаковка должна обладать низким коэффициентом собственной массы, это относится к требованиям. | а) дизайнерские б) технические в) экономические г) эстетические |
| 25. Проведение рекламных презентаций товаров (показ или дегустация) относится к | а) по оказанию помощи в совершении покупки |

| | |
|---|--|
| услугам | б) информационно-консультационной в) по созданию удобств покупателям |
| 26. Покупатель самостоятельно осматривает, отбирает и доставляет товар к расчетному узлу. | а) самообслуживание б) продажа с открытой выкладкой в) продажа через прилавок |
| 27. Изготовитель или продавец издает каталог, в котором описывает товар, указывает цену и распространяет его среди своих будущих покупателей. | а) личные продажи б) продажа через автоматы в) посылочная торговля г) интернет-торговля д) выставки-продажи |
| 28. Реклама, обладающая неограниченными возможностями и воздействующая с помощью изображения, цвета, звука и убеждения аргументами. | а) световая б) телевизионная в) радиореклама г) реклама на транспорте |
| 29. Акция продажи товаров, приуроченная к праздничной дате или проведения фирмой рекламной компании. | а) предоставление образцов товаров б) проведение в магазине лотереи в) продажа по сниженным ценам г) продажа со скидкой |
| 30. Приставки к метрическим единицам Дека, Гекто, Кило. | а) уменьшающие б) увеличивающие |
| 31. Сколько килограммов составляет 1 тонне? | а) 10 б) 100 в) 1000 |
| 32. Цена, которая устанавливается продавцом товара с учетом конъюнктуры рынка, спроса и предложения. | а) оптовая цена б) розничная цена в) свободная цена г) договорная цена |
| 33. Процентная такса обозначается | а) Т б) Ч в) С |
| 34. Клавиша просмотра ячейки памяти на микрокалькуляторе обозначается | а) MR б) MC в) AC |
| 35. Разница между фактической массой тары и массой, указанной на маркировке, называется | а) масса брутто б) масса нетто в) завес тары |

Вариант 2

| |
|---|
| Вопросы |
| 1. Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования называется, |
| 2. ассортимент товаров, классифицируемый не более чем по трем признакам. |
| 3. Основной элемент упаковки, представляющий изделие для размещения и перемещения продукции. |
| 4. документы – это документы, которыми оформляется движение товара от поставщика к потребителю. |
| 5. – это процесс расположения, укладки и показа товаров на торговом оборудовании. |

| | |
|--|--|
| 6. Стимулирование продажи товаров представляет собой комплекс мероприятий, направленных на привлечение большего числа покупателей с целью сбыта товаров. | |
| 7. Обучающиеся техникума перед прохождением производственной практики в продовольственных магазинах должны пройти | |
| 8. К нестационарной торговой сети относятся: | а) все торговые организации (точки) б) универмаги, павильоны, киоски в) палатки, автомагазины |
| 9. Представляет собой систему мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокое качество обслуживания. | а) специализация б) типизация в) стандартизация |
| 10. Оборудованное строение, имеющее торговый зал, рассчитанное на одно или несколько продавцов и помещение для хранения товаров. | а) универмаг б) павильон в) киоск г) минимаркет |
| 11.— это комната персонала, помещения для приема пищи, главная касса, медпункт и т.д. | а) торговые помещения б) подсобные помещения в) административно-бытовые помещения г) технические помещения |
| 12. Планировка, применяемая в магазинах для демонстрации товаров на стендах, манекенах, стеллажах, расположенных на специально отведенной для показа площади. | а) линейная б) боксовая в) выставочная г) смешанная |
| 13. Товары, приобретаемые один раз в несколько лет, называются товарами | а) повседневного спроса б) периодического спроса в) редкого спроса г) сезонные д) сопутствующие |
| 14. К важнейшим элементам закупочной работы относится установление хозяйственных связей с | а) администрацией б) покупателями в) налоговым органом г) поставщиками |
| 15. Коммерческий документ, представляющий договор поставки товаров, оформленный поставщиком и покупателем | а) оферта б) договор купли-продажи в) типовый контракт |
| 16. Какой документ обязан предъявить экспедитор при доставке товара? | а) договор б) накладную в) заявку |
| 17. Что не является необходимостью образования товарных запасов? | а) сезонные колебания в производстве и потреблении товаров б) особенности в территориальном размещении производства в) удовлетворение потребностей оптовых и розничных покупателей г) условия транспортировки товаров |
| 18. Как называется тара, имеющая низкую массу, высокую механическую прочность, низкую влагопроницаемость? | а) деревянную б) бумажную в) металлическую г) полимерная |
| 19. Какие требования не предъявляются к | а) обеспечению сохранности товаров |

| | |
|--|---|
| таре и упаковке? | б) дизайнерское оформление в) многократность использования тары г) невысокая стоимость и экологичность |
| 20. Период времени, в течение которого свойства товаров не изменяются, но при истечении которого, потребительские свойства товаров снижаются. | а) срок годности б) срок хранения в) срок реализации |
| 21. Облагораживание товара перед продажей это: | а) отчистка от пыли б) расфасовка в) устранение неисправностей г) упаковка |
| 22. Товарные потери не относящиеся к естественной убыли: | а) бой б) усушка в) порча г) утечка |
| 23. Покупатель знакомится с ассортиментом самостоятельно, а консультирует, упаковывает и отпускает товар продавец. | а) самообслуживание б) продажа с открытой выкладкой в) продажа через прилавок г) индивидуальное обслуживание |
| 24. Покупка и получение товара посредством механического устройства. | а) продажа через автоматы б) посылочная торговля в) интернет-торговля г) выставки-продажи |
| 25. Кто сдает товар на комиссию с целью продажи его комиссионером за вознаграждение? | а) покупатель б) комитент в) комиссионер |
| 26. Реклама, рассчитанная на проходящих или проезжающих мимо людей с целью донести информацию за короткое время. | а) световая реклама б) телевизионная реклама в) наружная реклама г) реклама на транспорте |
| 27. Организация независимо от ее организационно-правовых форм, а также ИП, производящие товары для реализации потребителям. | а) потребитель б) изготовитель в) исполнитель г) импортер |
| 28. Определение качества товаров с помощью органов чувств. | а) органолептический метод б) измерительный метод |
| 29. Организация независимо от ее организационно-правовых форм, а также ИП, осуществляет поставку товара для его последующей реализации на территории РФ. | а) потребитель б) изготовитель в) исполнитель г) импортер |
| 30. Приставки к метрическим единицам Деци, Санти, Милли. | а) уменьшающие б) увеличивающие |
| 31. Сколько килограммов составляет 1 центнер? | а) 10 б) 100 в) 1000 |
| 32. Цена, которая устанавливается по договоренности между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) товаров и услуг. | а) оптовая цена б) розничная цена в) свободная цена г) договорная цена |
| 33. Процентная сумма обозначается | а) Т б) Ч |

| | |
|---|--|
| | в) С |
| 34. Клавиша стирания ячейки памяти на микрокалькуляторе обозначается | а) MR б) MC в) AC |
| 35. Разница между фактическим весом тары и ее весом по документам называется | а) масса брутто б) масса нетто в) завес тары |

Критерии оценивания результатов тестирования:

Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу;
второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла.

Оценка:

41 – 42 балла – 5 «отлично».

36 - 40 баллов – 4 «хорошо».

29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно».

Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»

2.5 Пакет экзаменатора для промежуточной аттестации в форме экзамена

| ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА | | |
|--|---|----------------------|
| <p>Задание практическое: ответьте на 35 вопросов теста. Один студент выполняет задание, состоящее из 35 тестов по дисциплине ОП.03 Организация и технология розничной торговли. Количество вариантов каждого задания: 2 Условия выполнения задания 1. Место (время) выполнения задания в учебном кабинете 2. Максимальное время выполнения задания: <u>40</u> мин./час.</p> | | |
| Результаты освоения (объекты оценивания) | Критерии оценки результата | Отметка о выполнении |
| 3 1 услуги розничной торговли, их классификацию и качество; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> | |
| - 3 2 виды розничной торговой сети и их характеристику; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> | |
| - 3 3 типизацию и специализацию розничной торговой сети; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> | |
| - 3 4 особенности технологических планировок организаций торговли; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно»</p> | |

| | |
|--|---|
| | <p>«удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> |
| - 3 5 основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> |
| - 3 6 основы товароснабжения в торговле; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> |
| 3 7 основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> |
| - 3 8 технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно»</p> |
| - 3 9 правила торгового обслуживания и торговли товарами; | <p>Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка:</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно» | |
| - 3 10 нормативную документацию по защите прав потребителей. | Вопросы: первого уровня (с 8 по 35 вопрос) – по 1 баллу; второго уровня (с 1 по 7 вопрос) – по 2 балла. Оценка: 41 – 42 балла – 5 «отлично». 36 - 40 баллов – 4 «хорошо». 29 - 35 баллов – 3 «удовлетворительно». Менее 29 баллов – 2 «неудовлетворительно» | |

2.6 Эталоны ответов

Список литературы для студентов

Основные источники:

1. Данько, Т. П. Управление маркетингом: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. П. Данько. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 521 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18934-6. — Текст : электронный //
2. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2025. — 222 с. — ISBN 978-5-406-14602-6. — URL: <https://book.ru/book/957559> (дата обращения: 16.12.2025). — Текст : электронный.
3. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 442 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19756-3. — Текст : электронный

Дополнительные источники

1. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник для вузов / И. М. Лифиц. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 374 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19468-5. — Текст: электронный //