

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Матвеев Александр Сергеевич
Должность: И.о. начальника учебно-методического управления
Дата подписания: 15.05.2024 11:54:09
Уникальный программный ключ:
49d49750726343fa86fcecfc25d926262c70745ce

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Российский государственный аграрный университет –
МСХА имени К.А. Тимирязева»
(ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева)
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

по «МДК 01.02 Организация торговли»

специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

форма обучения: очная

Москва, 2023

Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ разработаны на основе рабочей программы профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, фонда оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости по МДК 01.02 Организация торговли в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утверждённого приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. N 539.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка	4
2. Указания по выполнению практических работ	8
3. Критерии оценки	30
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение практических работ	32

1. Пояснительная записка

1.1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ по МДК 01.02 Организация торговли, предназначены для реализации Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Место МДК в структуре ППССЗ. Профессиональный модуль ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью входит в профессиональный цикл ППССЗ.

Изучение МДК направлено на формирование общих и профессиональных компетенций, включающих в себя способность:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

В результате освоения МДК обучающийся должен уметь:

У1. устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

У2. управлять товарными запасами и потоками;

У3. обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

У4. оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

У5. устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

У7. применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

В результате освоения МДК обучающийся должен знать:

З1. составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

З2. государственное регулирование коммерческой деятельности;

З3. инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

З4. организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

З5. услуги оптовой и розничной торговли:

З6. основные и дополнительные;

З7. правила торговли;

З8. классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

З9. организационные и правовые нормы охраны труда;

310. причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

311. технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Количество часов отведенное на проведение:
практических занятий 24 часа.

1.2. Перечень лабораторных работ, практических работ

Наименование темы	Наименование, № практического занятия	Объем часов	Вид работы	Формируемые результаты освоения
Тема 1.2. Организация оптовой торговли	Практическое занятие №1 Анализ вида и типа организации оптовой торговли.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.4, ПК 1.5 У 5
Тема 1.4. Услуги розничной торговли	Практическое занятие № 2 Уровни специализации розничной торговли. Оказание торговых услуг.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.5, ПК 1.7 У 4
Тема 2.1. Технологические решения магазинов	Практическое занятие №3 Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.2, ПК 1.10 У 6
Тема 2.2. Технология товародвижения в розничной торговле	Практическое занятие № 4 Анализ основных положений Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.2, ПК 1.10 У 6
	Практическое занятие №5 Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальным оформлением этих операций.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.2 У 6
	Практическое занятие №6 Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.2 У 3
	Практическое занятие №7 Организация	2	Выполнение задания	ОК 1-4, ОК 9

	периодичности завоза товаров в розничные предприятия		практического занятия	ПК 1.8, ПК1.9 У 2, У3
Тема 2.4. Правила торговли	Практическое занятие №8 Основные положения ФЗ «О защите прав потребителей» и Правил продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.6 У 3
	Практическое занятие №9 Анализ особенностей правил комиссионной торговли.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.5 У 4
Тема 2.5. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Практическое занятие №10 Анализ устройства и планировки складов	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.2, ПК 1.10 У 2, У6
Тема 2.6. Технология складского товародвижения в торговле	Практическое занятие №11 Оформление документов при приемке товара (форма №ТОРГ-1).	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.7 У 1, У7
	Практическое занятие № 12 Оформление товарной накладной (форма № ТОРГ-12).	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.7 У 1
Итого		24		

2. Указания по выполнению практических работ

Практическое занятие № 1 Анализ вида и типа организации оптовой

торговли
Цель занятия: проведение анализа организаций оптовой торговли

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия

Задание №1. Представьте себе, что Вы занимаетесь следующей работой: закупаете картофель у фермеров, везете его на рынок, продаете его, вычитаете из выручки свои комиссионные и издержки, передаете оставшуюся сумму фермеру. Кто вы брокер или агент?

Задание № 2. Почему у оптовиков традиционна слабая сфера стимулирования? Обоснуйте.

Задание № 3. Зачем нужны посредники? Докажите, что посредники сокращают объем работы производителя, связанный со сбытом товара.

Тест

1. Предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи – это....

- А) предприятие оптовой торговли
Б) предприятие розничной торговли
В) коммерческое предприятие

2. Для неё свойственны: закупка крупных партий товаров у предприятий-изготовителей; увеличение числа ступеней промежуточных пользователей продукции; приспособление товарного ассортимента к запросам промежуточных и конечных потребителей; принятие риска при обращении товаров и т.д. Речь идет о

....

- А) розничной торговли
Б) оптовой торговли
В) коммерческой деятельности

3. Независимые коммерческие предприятия, приобретающие право собственности на все товары, с которыми они имеют дело:

- А) брокеры
Б) агенты
В) оптовики-купцы

4. Дистрибьютор – это...

- А) лицо, от имени и в интересах которого действует агент
- Б) посредник при заключении соглашений, который специализируется на определенных видах товаров, действует по доверенности и за счет клиентов и получает от них вознаграждение
- В) независимый оптовый посредник, который осуществляет торговые операции от своего имени и имеет право собственности на товар

5. Ассортимент товаров — это...

- А) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков
- Б) метод, при котором заданное множество объектов делится на подмножества независимо по различным признакам классификации
- В) форма доставки товаров существующая в торговле

6. По степени удовлетворения потребителей различают

- А) промышленный и торговый
- Б) рациональный и оптимальный
- В) укрупненный и развернутый

7. Эксклюзивная политика сбыта означает,

- А) что производитель выбирает ограниченное число посредников для продвижения своего продукта на данной территории
- Б) что только один дилер в определенном географическом регионе имеет право на продажу товаров данного производителя
- В) приоритеты и стандарты в информационной деятельности компании по отношению к целевым аудиториям и широкой общественности

Задание на дом

Ответы на вопросы теста. Ответы обоснуйте.

1. Сбытовая политика — это...

- А) стратегия формирования и развития каналов товародвижения (организация филиалов, оптовых и розничных магазинов, сети посредников по сбыту выпускаемой продукции, складской сети)
- Б) принципы и методики определения цен на товары и услуги
- В) основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные управленческим составом организации

2. Промышленный ассортимент — это...

- А) перечень товаров, формируемый организацией торговли или массового питания с учетом ее специализации, потребительского спроса и материально-технической базы
- Б) набор товаров, представленный небольшим количеством групп, видов и наименований, которые удовлетворяют ограниченное число потребителей
- В) перечень товаров, выпускаемых изготовителем исходя из его производственных возможностей

3. Правовой основой осуществления агентских функций является

- А) агентский договор (соглашение)
- Б) договор поставки
- В) договор страхования

Практическое занятие № 2

Изучение уровня специализации розничной торговли. Оказание торговых услуг
Цель занятия: Изучение специализации розничной торговли и степени оказания услуг

потребителям

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия

Задание №1. Представьте, что вы директор магазина, который предлагает покупателям только женскую обувь. К какому типу розничных товаров торговых предприятий относится Ваш магазин? Обоснуйте.

Задание № 2. Фирма «Лето» продает свои огурцы конечным покупателям через собственный магазин и другие самостоятельные розничные магазины. Какого уровня каналы распределения здесь имеют место?

Задание № 3. Тестирование

Тест

1. В настоящее время в России наиболее распространенной формой собственности является:

а) частная; б) государственная; в) муниципальная; г) смешанная.

2. К коммерческим организациям не относятся:

а) хозяйственные товарищества и общества; б) производственные кооперативы; в) потребительские кооперативы; г) государственные унитарные предприятия.

3. Розничная торговля – это:

а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

б) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли;

в) процесс пространственного перемещения товаров, включающий перевозку товаров различными видами транспорта, прохождение товарной массы через определенные складские звенья и доставку товаров в розничную сеть;

г) организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки, организация учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств.

4. Сбалансированным является ассортимент,

а) несоответствующий запросам потребителей;

б) порождающий неудовлетворенный спрос, что отрицательно сказывается на эффективности;

в) сочетающий различные виды и разновидности товаров в группе и разные группы товаров в розничном торговом предложении;

г) установленный в определенном порядке конкретной номенклатуры товаров, образующих необходимую их совокупность для розничной торговли.

5. Розничная торговая сеть — это:

а) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли;

б) организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки, организация учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств;

в) система мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов магазинов;

г) совокупность розничных торговых предприятий и других торговых единиц, размещенных на определенной территории с целью продажи товаров и обслуживания покупателей.

6. По особенностям устройства розничные торговые предприятия подразделяют на:

- а) универсамы, гастрономы, гипермаркеты;
- б) встроенные, пристроенные, встроенно-пристроенные, отдельно стоящие; в) магазины, магазины-склады, павильоны, киоски, палатки, автомагазины;
- г) торговые объединения, торговые комплексы, торговые центры, торговые дома.

7. Магазин-склад – это:

- а) оснащенное торговым оборудованием строение без торгового зала;
- б) состоит из торгового зала, административных помещений, зала товарных образцов, складских помещений, навесов, площадок для хранения товаров;
- в) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, с товарным запасом на один день торговли;
- г) представляет собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.

8. В соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению (ОКУН), утвержденным в 1994 г., к услугам розничной торговли не относятся:

- а) консультации диетологов, косметологов; б) послепродажное обслуживание;
- в) прием стеклопосуды на дому;
- г) применение предметов и орудий труда, представляющих повышенную опасность.

9. Универсам (супермаркет) – это:

- а) магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 м²), где представлено до нескольких тысяч наименований как продовольственных, так и непродовольственных товаров и др.;
- б) магазин, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса преимущественно методом самообслуживания, торговой площадью от 400 м²;
- в) магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии), торговой площадью от 400 м²;
- г) предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 м².

Задание на дом

Ответы на вопросы теста. Ответы обоснуйте.

10. Магазин, все помещения которого располагаются в габаритах жилого здания с выступом за пределы не более 1,5 м со стороны продольного фасада и не более чем на 6 м – со стороны торцов (в первых этажах и подвалах жилых домов и учреждений) – это:

- а) пристроенный магазин; б) встроенно-пристроенный магазин; в) встроенный; г) магазин «Продукты».

11. В зависимости от назначения продукции предусматриваются следующие виды ее реализации:

- а) интенсивная, нацеленная, единая, прямая, селективная;
- б) товарная ориентация, типоразмер, зона действия и состояние материально-технической базы торгового предприятия;

- в) по функционально-потребительским признакам;
 г) товарная группа (характеризуется однородностью сырья, из которого изготовлены товары); подгруппа (внутригрупповое деление товаров).

12. С учетом функциональных особенностей розничные торговые предприятия делятся на:

- а) узкоспециализированные, универсальные, специализированные;
 б) стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные; в) универмаги, универсамы, супермаркеты;
 г) оптовые фирмы, базы, дистрибьюторы, торговые дома.

Практическое занятие 3

Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи

Цель занятия: рассмотрение функциональных групп помещений торговых предприятий, правил расположения оборудования и решение ситуационных задач

Задачи:

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

Ход занятия

Задание №1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и специальности. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

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

Список оборудования в магазине

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

Задание № 2. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования

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

Список оборудования в магазине

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

Задание № 3 Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования

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

Список оборудования в магазине

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

Задание на дом

Вариант 1

Торговое предприятие «Эдельвейс» осуществляет розничную продажу женской

одежды. Описание магазина: общая площадь магазина –820 кв.м, торговая –460 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено боксовым способом. Список оборудования прилагается

Задание 1.

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

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

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

Список оборудования в магазине

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

Вариант 2

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

Задание 1.

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

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

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

Список оборудования в магазине

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

Горки пристенные	0,8 * 0,5	5	5
Кассовые кабины	1,8*1,5	2	-

Практическое занятие № 4

Анализ основных положений Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству

Цель занятия: Изучение правил приемки товаров по количеству и качеству, решение ситуационных задач

Задачи:

1. Изучить нормативно-правовую и нормативно-техническую базу, регламентирующую правила выполнения торговых и технологических операций в магазине.
2. Используя ситуационные задачи, на практических примерах закрепить теоретические знания в области рациональной организации операций, составляющих торгово-технологический процесс в магазине: приемка по количеству и качеству.

Средства обучения:

1. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству
2. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству.
3. Товарно-сопроводительные документы.
4. Акт о расхождении по количеству.

Ход занятия

Задание №1 Изучение Инструкций ПК-6, ПК-7

Задание № 2 Ответьте на вопросы, если в договоре на поставку товаров указано, что приемка по количеству и качеству соответствует инструкциям П-6, П-7.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Задание на дом

Решение ситуационных задач

1. В магазин поступила скоропортящаяся продукция. Укажите сроки приемки продукции по количеству и качеству? Кто со стороны получателя имеет право осуществить приемку продукции по количеству?
2. При поступлении трикотажных изделий в магазин централизованно от поставщика установлено, что в двух транспортных местах недостача по 1 штуке изделий. В договоре на поставку изделий реквизит «приемка товаров» отсутствует. Укажите правила приемки товаров по количеству и качеству.

Практическое занятие № 5

Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальным оформлением этих операций

Цель занятия: Изучение документации, связанной с приемкой товаров и приобретение навыков документального их оформления

Задачи:

1. Изучение товарно-сопроводительных документов.
2. Приобретение навыков решения ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству.
3. Освоение навыков документального оформления приемки.

Средства обучения:

1. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству
2. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству.
3. Товарно-сопроводительные документы.
4. Акт о расхождении по количеству.

Ход занятия

Задание № 1. Изучите Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и Инструкцию о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству. Ответьте на вопросы:

1. Места приемки товаров.
2. Сроки приемки товаров по количеству.
3. Сроки приемки товаров по качеству.
4. Лица, осуществляющие приемку товаров в магазине.

5. Обязанности получателя при обнаружении несоответствия качества.
6. Содержание акта о ненадлежащем качестве товаров.

Задание № 2. Изучите документальное оформление приемки товаров в магазине, книгу поступления товаров.

Документальное оформление приемки товаров в магазине

Приемку товаров осуществляют работники предприятия - получателя, уполномоченные руководителем. Они несут ответственность за строгое соблюдение установленных правил и надлежащее оформление документов.

Приемка товаров по количеству приостанавливается, если будет установлена недостача массы брутто всей партии или количества товарных единиц в отдельных местах. Одновременно приостановлением приемки составляется акт за подписью лиц, проводивших приемку. При этом получатель должен обеспечить сохранность товаров; предотвратить их смешение с другими однородными товарами; не вскрывать тару, упаковку и товары тех вскрытых мест, в которых обнаружена недостача по массе нетто или количеству товарных единиц.

О выявленной недостаче получатель сообщает отправителю (изготовителю) или вызывает его для участия в приемке и составлении двустороннего акта. Представитель отправителя обязан прибыть для участия в приемке не позднее трех дней после получения вызова, не считая времени проезда.

Представителю общественности, участвующему в приемке, выдается разовое удостоверение за подписью руководителя предприятия или его заместителя.

Все лица, участвующие в приемке товаров по количеству, вправе удостоверить только те факты и обстоятельства, которые установлены с их участием.

Документом, удостоверяющим результаты приемки товаров по количеству, является акт, который составляется в случае выявления недостачи или излишков товаров.

В акте указываются наименование получателя, составившего акт, его адрес, а также дата и место приемки товаров. Приемка должна производиться без перерывов и заканчиваться в установленный срок. В акте указывается время начала и окончания приемки, случаи перерывов и объяснение их причин, а при нарушении установленного срока - объяснение причин, вызвавших нарушение.

В акте перечисляются фамилии, имена и отчества лиц, участвующих в приемке товаров, место их работы, занимаемая должность, дата и номер удостоверения на право участия в приемке, а также отметка о том, что эти лица ознакомлены с правилами приемки.

Далее в акте указываются наименования и адреса изготовителя, отправителя и поставщика товаров, а также изготовителя упаковки товаров.

Одновременно в акте отмечается, когда была направлена телефонограмма или телеграмма о вызове представителя изготовителя, а также номер и дата отчетного документа.

В акте перечисляются номера и даты отгрузочных и расчетных документов (счета платежных требований, транспортной накладной и т.д.), по которым товар был принят к перевозке, а также номер вагона, контейнера, автофургона, наименование судна, в чем он был отгружен.

В акте на основании транспортных документов (накладной железной дороги или водного транспорта, товарно-транспортной накладной и т.д.) указываются даты, когда груз принят к перевозке, поступил в пункт назначения, был выгружен и выдан получателю.

Если при перегрузке, выгрузке или выдаче груза транспортным органам был составлен коммерческий акт или совершены другие проверочные действия, то в приемном

акте приводятся номера и даты соответствующих документов.

В акте подробно описывается состояние тары и упаковки товаров, степень заполнения ее товарами. В акте должно быть указано, за чьим весом или пломбами (отправителя, перевозчика) отгружены товары, исправность пломб, обозначение массы груза фактическое и по документам, масса каждого места, в котором обнаружена недостача, транспортная и отправительная маркировка мест и т.д.

Акт приемки товаров должен быть подписан всеми лицами, участвовавшими в приемке. Лица, не согласные с содержанием акта, подписывают его с оговоркой, отражающей их мнение.

Если при приемке одновременно с недостачей будут выявлены излишки против транспортных и сопроводительных документов, то в акте указываются точные данные об их размерах. Акт приемки утверждается руководителем предприятия - получателя.

К акту приемки товаров, которым удостоверяется недостача товаров, прилагаются копии сопроводительных документов или сличительной ведомости. В ней сопоставляется фактическое наличие товара с данными, указанными в документах отправителя (изготовителя), упаковочных ярлыках, вложенных в каждое место, квитанция станции назначения о проверке массы груза, если такая проверка проводилась, и пломбы от тарных мест, в которых обнаружена недостача.

К нему также необходимо приложить подлинный транспортный документ (накладную, коносамент), а в случае предъявления получателем органу транспорта претензии, связанной с этим документом, - его копию; документ, удостоверяющий полномочия представителя, выделенного для участия в приемке, а также содержащий данные отвесов и обмера и другие документы.

Акт приемки со всеми приложенными к нему документами направляется отправителю, и если по действующему законодательству есть основания для возложения ответственности за недостачу на перевозчика, то получатель обязан в установленном порядке предъявить претензию к соответствующему органу транспорта.

Книга поступления товаров:

Дата	Сопроводительный документ (№, дата)	Поставщик	Наименование поступившего товара	Количество	Цена	Сумма
						Итого

Задание № 3. Решите ситуацию: При приемке товаров, полученных от Саратовской швейной фабрики, сорочки мужские на сумму 1 200 руб. были забракованы. Ваши действия при приемке товаров.

Задание № 4. С оптовой фирмы экспедитором был доставлен груз в магазин. При приемке оказалось, что нарушена пломба на таре. Как будет действовать заведующий магазином?

Задание на дом:

Решите ситуацию: Оптовая база поставила в магазин «Промышленные товары» централизованным завозом товары в инвентарной таре. При приемке товара от шофера заведующий магазином обнаружил, что на брезентовом мешке нарушена пломба. Каковы его действия при приемке?

Практическое занятие № 6

Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже

Цель занятия: Изучение технологии подготовки товаров к продаже

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал,
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия

Задание №1 Изучение технологии подготовки товаров к продаже

Задание № 2 Составьте правильный алгоритм подготовки товаров к продаже из предложенных вариантов

1. При поступлении товара осуществляется приемка по количеству, путем пересчета, и по качеству, используя органолептический метод.
2. Проверка качества (по внешним признакам), целостность потребительской тары, наличие на товаре соответствующей информации о товаре и ее изготовителе (поставщике).
3. Сортировка – предусматривает группировку товаров по ассортиментным признакам: видам, сортам, ценам.
4. Распаковка – это освобождение товаров от внешней транспортной тары, оберточных и увязочных материалов.
5. Оформление витрины, размещение товара по видам, сортам, поставщикам.
6. Проверка наличия и правильности оформления ценников на товар
7. Размещение на рабочем месте с учетом товарного соседства, температурного режима, частоты покупательского спроса.

Составьте алгоритм подготовки товаров для непродуктовой группы товаров (по выбору)

Задание № 3 На основе изучения спроса населения и с учетом зарубежного опыта предложите рекомендуемые дозировки продовольственных товаров при осуществлении их фасовки непосредственно в магазинах самообслуживания

1. Колбасные изделия
 2. Сыры (по ассортименту)
 3. Мучные кондитерские изделия (печенье, пирожные)
 4. Конфеты
 5. Зерномучные товары (мука, крупы, макаронные изделия)
 6. Овощи (помидоры, огурцы, картофель, лук, морковь, капуста)
 7. Фрукты (яблоки, груши, мандарины, апельсины, помело, лимоны, виноград)
 8. Ягоды (вишня, черешня, малина, смородина, ежевика)
- Ответ обоснуйте.

Методические рекомендации

Опыт показывает, что большинство магазинов самообслуживания, организуя фасовку товаров, дублирует те размеры дозировки, которые используются предприятиями пищевой промышленности на протяжении многих лет. Такая дозировка не отвечает особенностям спроса ряда категорий покупателей и требует большего разнообразия с учетом сложившейся дифференциации доходов населения, состава семей и частоты приобретения товаров.

Задание на дом

Задание 1. Проанализируйте выкладку товаров на примере любой товарной группы (выберите самостоятельно), сделайте планограмму (пример планограммы - рисунок -1).

Внесите предложения в выкладку данной товарной группы, приложите новую планограмму.

Планограмма шоколадных наборов									
Планограмма выкладки шоколадных наборов									
до 200 гр	Шоколадный набор Чудный вечер с клубничным карамельным фудом нач 180г Покров	Шоколадный набор Сильный бархат с амаретто 200г Покров	Шоколадный набор Визит Любви 200г Красный Октябрь	Шоколадный набор Золотая нива 200г Бабаевский	Шоколадный набор Ассорти 200г Победа	Шоколадный набор Баунти Ессаре кокосомолочный шоколад 186г	Шоколадный набор Ферреро Роше 200г Ферреро	Шоколадный набор Рафаэлло 150г	Полка 1
до 300 гр	Шоколадный набор Чудный вечер ассорти 240г Покров	Шоколадный набор Чудный вечер с кокосовой стружкой 240г Покров	Шоколадный набор Ассорти любимые 265г Красный Октябрь	Шоколадный набор Ореховая роза 250г Баб	Шоколадный набор Ассорти 300г Бабаевский	Шоколадный набор Любимый бархат 300г Каруна	Шоколадный набор Десерт 260г Рот Фронт	Шоколадный набор Рафаэлло квадрат 240г Ферреро	Полка 2
до 400 гр	Шоколадный набор Чудный вечер 360г Покров	Шоколадный набор Праздничные любимые 330г Красный Октябрь	Шоколадный набор Любимый 370г Красный Октябрь	Шоколадный набор Вдохновение 450г Бабаевская КФ	Шоколадный набор Карамель с желе 320г Баб	Шоколадный набор Ассорти 400г Баб	Шоколадный набор Обетный вайс 320г Рот Фронт	Шоколадный набор Рафаэлло ж/б 300г Ферреро	Полка 3
до 500 гр	Детский подарок Телефон 350г Сормовская КФ	Детский подарок Сумочка для Деда Мороза 800г Сормовская КФ	Шоколадный набор Вечерний аромат 450г Бабаевский	Шоколадный набор Визит 450г Бабаевский	Шоколадный набор Бабаевские 600г Бабаевский	Шоколадный набор Яйцо с шариком 90г	Шоколадный набор Старый Мел 50г	Шоколадный набор Шарик с шариком 20г 1шт	Полка 4
до 600 гр	Детский подарок Телефон 450г Сормовская КФ	Шоколадный набор Дед Мороз 50г	Шоколадный набор Вечерний аромат 600г Бабаевская КФ	Шоколадный набор Визит 600г Бабаевская КФ	Шоколадный набор У камня 600г Бабаевские	Шоколадный набор Яйцо Киндер 20г	Шоколадный набор Яйцо с шариком 20г 1шт	Шоколадный набор Шарик с шариком 20г 1шт	Полка 5
		Покров		Бабаевская КФ		Ферро			
		Красный Октябрь		Коркунов		Рот Фронт			
		Сормовская КФ		Другие		Шоколадные яйца			

Рисунок 1 - Планограмма шоколадных наборов

Практическое занятие № 7

Организация периодичности завоза товаров в розничные предприятия

Цель занятия: рассмотрение процесса организации доставки товаров в розничные торговые предприятия

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия

Задание №1 Повторение организации доставки товаров в розничные торговые предприятия

Задание № 2 Письменные ответы на вопросы по вариантам

1 вариант

1. Какие функции выполняет тара в торгово-технологическом процессе?
2. Какие требования предъявляются к деревянной и картонной таре, находящейся в обращении?
3. В каких случаях организация-перевозчик не несет ответственности за утрату, недостачу или повреждение груза?

4. В чем заключается приемка товаров по качеству? Какими документами она оформляется?
5. Перечислите и охарактеризуйте основные операции по отпуску товаров со склада.

2 вариант

1. Что такое унификация тары?
2. Какие требования предъявляются к качеству тканевых мешков, находящихся в обращении?
3. В каких случаях заключаются долгосрочные договоры об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом?
4. Какие факторы влияют на организацию товароснабжения розничной торговой сети?
5. Какие формы и методы доставки товаров применяют при завозе их в розничную торговую сеть?

Практическое занятие № 8

Основные положения ФЗ «О защите прав потребителей» и Правил продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров

Цель занятия: Изучение нормативной документации, федеральных законов, ориентированных на осуществление торговой деятельности

Задачи:

1. Изучить закон «О защите прав потребителей»,
2. Выработать навыки анализа конкретных ситуаций и принятия обоснованных решений в соответствии с правами потребителей и обязанностями изготовителей и продавцов.
3. Научиться работать с нормативным документом, регламентирующим продажу отдельных видов товаров

Средства обучения:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» (новая редакция).
2. «Правила продажи отдельных видов товаров», утверждённые Постановлением Правительства Российской Федерации (новая редакция).

Ход занятия

Задание №1. Охарактеризуйте основные понятия, применяемые в законе «О защите прав потребителей». Ответ оформите в таблице.

Таблица 1

Понятия, применяемые в законе	Характеристика понятий
Потребитель	
Изготовитель	
Исполнитель	
Продавец	
Стандарт	
Недостаток товара	
Существенный недостаток товара	
Безопасность товара	

Задание № 2. Изучите основные положения закона «О защите прав потребителей», ответив на вопросы.

Таблица 2

Наименование вопросов	Краткий конспект
Кем и когда принят и утвержден Закон «О защите прав потребителей»?	
Каково назначение Закона?	
Каким должно быть качество передаваемого потребителю товара?	
Продажа каких товаров запрещается?	
Какие товары подлежат обязательной сертификации?	
Какие действия могут применяться, если установлено, что товар может причинить вред потребителю?	
Какую информацию обязан своевременно предоставлять изготовитель потребителю?	
Кем осуществляется защита прав потребителей?	
Действия потребителя, которому продан товар ненадлежащего качества	
В какие сроки потребитель вправе предъявить требования в отношении недостатков товара?	
Как исчисляется гарантийный срок товара, а также срок его службы?	
В какие сроки изготовитель должен устранить недостатки, обнаруженные в товаре?	
В какие сроки производится замена некачественного товара?	
Как производится расчеты с потребителем в случае приобретения им товара ненадлежащего качества?	
В какой срок потребитель имеет право на обмен непродовольственного товара надлежащего качества?	
Кто осуществляет государственный контроль в области защиты прав потребителей?	
Какими правами наделены общественные объединения потребителей?	

Задание № 3 Ответьте на вопросы.

1. Кем и когда утверждены Правила продажи отдельных видов товаров?
2. Какие разделы включены в настоящие Правила?
3. В соответствии с каким нормативным документом разработаны настоящие правила?
4. Кем устанавливается режим работы продавца магазина?
5. Кто определяет ассортимент товаров, перечень услуг и формы обслуживания покупателей?
6. Что должен иметь продавец, чтобы обеспечить надлежащие условия торговли и сохранность товаров?
7. С какой целью в торговом зале магазина на доступном месте устанавливают измерительное оборудование?
8. В чём заключаются обязанности продавца?
9. Что входит в состав ценника на товары?
10. Когда считается заключённым договор между продавцом и покупателем?

11. Как осуществляются расчёты с покупателями за товары?
12. При каких условиях обменивается непродовольственный товар надлежащего качества?
13. Какие требования может предъявить покупатель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?
14. Как исчисляется гарантийный срок товара?
15. Что должна включать информация о продовольственных товарах?
16. Как вручаются покупателю развесные продовольственные товары?
17. В чём заключаются особенности продажи хлеба и хлебобулочных изделий?
18. Какие услуги должен предоставить продавец покупателю при продаже швейных, верхних трикотажных изделий, головных уборов, обуви?
19. Как производится отмеривание тканей?
20. Какой документ вручается покупателю при продаже тканей, одежды, меховых товаров и обуви?
21. В чём заключаются особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения?
22. В чём заключаются особенности продажи парфюмерно-косметических товаров?
23. В чем заключаются особенности продажи легковых автомобилей, мототехники?
24. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и камней.
25. Кто осуществляет контроль за соблюдением настоящих Правил?

Задание № 4 Решите ситуации.

Ситуация 1

Покупатель- обратился к продавцу с просьбой проинформировать его о имеющемся в продаже чае. Какую информацию должен довести до сведения покупателя продавец?

Ситуация 2

Покупательница обратилась с просьбой к продавцу обменять ей губную помаду, которую она купила два часа назад, так как ей разонравился ее цвет. Продавец отказал в просьбе. Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 3

Покупательница приобрела в подарок сыну костюм. Через два дня она обратилась в магазин с просьбой обменять его на другой, потому что он не подошел по размеру. Как должен поступить продавец?

Ситуация 4

Покупательница 2 марта купила в магазине «Кожгалантерея» чемодан. 20 марта она обратилась в магазин с просьбой обменять купленный чемодан на дорожную сумку меньшего размера. Продавец отказал в обмене. Прав ли он?

Ситуация 5

Покупатель приобрел в магазине «Одежда» пальто. Дома при примерке он обнаружил на рукаве пятно. На следующий день он обратился в магазин с просьбой заменить пальто на куртку, так как таких пальто больше не было. Продавец отказал покупателю. Прав ли продавец в данной ситуации?

Ситуация 6

Покупатель приобрел холодильник, который через два месяца сломался. Покупатель обратился в магазин с просьбой обменять холодильник, так как гарантийный срок еще не истек (гарантийный срок - 12 месяцев со дня продажи). В магазине покупателю отказали. Как защищены права покупателя?

Ситуация 7

Покупательница купила в магазине «Продукты» 2 кг сахара. При расчете с нее потребовали уплатить за упаковочный материал. Она отказалась. Кто прав в данной ситуации?

Практическое занятие 9

Анализ особенностей правил комиссионной торговли

Цель занятия: рассмотрение особенностей комиссионной торговли и решение ситуационных задач

Задачи:

1. Изучить Правила приема товаров на комиссию;
2. Научиться оформлять документы на товары, принятые на комиссию;
3. Ознакомиться с порядком уценки, продажи и расчетов за товары, принятые на комиссию.

Средства обучения:

1. «Правила комиссионной торговли»;
2. Договор комиссии;
3. Товарные ярлыки.

Ход занятия

Задание №1 Изучить Правила комиссионной торговли и ответить на следующие вопросы:

1. Кем и когда были утверждены Правила комиссионной торговли?
2. Как называются лица (юридические и физические), участвующие в продаже товаров на комиссионных началах?
3. Какие документы оформляются на товары, принятые на комиссию?
4. Все ли торговые предприятия имеют право принимать товары на комиссию?
5. С какого момента начинают выполнять условия по договору комитент и комиссионер?
6. Какие товары принимаются на комиссию?
7. В чем особенности приемки оружия на комиссию?
8. Какие товары на комиссию не принимаются?
9. Какие документы предъявляются комитентом для сдачи товаров на комиссию?
10. Как определяется продажная цена на товары, принятые на комиссию?
11. В каких размерах определяется комиссионное вознаграждение за проданные товары?
12. Каков порядок уценки товаров, принятых на комиссию?
13. Как осуществляется продажа товаров, принятых на комиссию.
14. Какие дополнительные услуги может оказать комиссионер комитенту?
15. Подлежат ли обмену товары, принятые на комиссию?
16. Как осуществляется расчет за проданные товары?

Задание № 2 Решите ситуации.

Ситуация 1

Вы решили организовать комиссионную продажу товаров в вашем магазине. Какую работу необходимо провести, чтобы магазин осуществлял комиссионную торговлю?

Ситуация 2

Магазину «Альпинист» были предложены на комиссию парфюмерные товары. Директор магазина не принял данный товар. Укажите возможные причины отказа в приеме парфюмерных товаров на комиссию.

Ситуация 3

Сданные комитентом на комиссию сапоги зимние кожаные согласно договору комиссии были два раза уценены, требовалась третья уценка, чтобы сапоги были проданы. Комиссионер, не сообщив покупателю о третьей уценки и не вызвав покупателя, продал сапоги. При расчете комитент потребовал возместить стоимость сапог после второй уценки, так как на третью уценку он согласия не давал. Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 4

Оформив товар на комиссию на 5 тыс. руб., комиссионер задержал вынос его в торговый зал на шесть дней, мотивируя тем, что аналогичный товар был в торговом зале. Комитент потребовал расторгнуть договор комиссии и возместить неустойку в размере 90 руб. Прав ли комитент в данной ситуации?

Ситуация 5

Покупатель купил туфли в магазине, но дома обнаружил, что туфли ему малы. Через неделю он пришел в магазин и попросил обменять ему туфли или вернуть деньги. Продавец отказался выполнить просьбу покупателя, мотивируя тем, что туфли были приняты на комиссию, и уже за них рассчитались с комитентом. Как быть в данной ситуации?

Практическое занятие 10

Анализ устройства и планировки складов

Цель занятия: познакомиться с устройством и планировкой складских помещений, научиться определять потребность в складской площади.

Задачи:

1. Изучить методику определения потребности в складской площади (емкости).
2. Изучить технико-экономические показатели эффективности работы складов.
3. Решить ситуационную задачу.

Ход занятия

Задание №1. Изучить методику определения потребности в складской площади (емкости)

Задание № 2. Изучить технико-экономические показатели эффективности работы складов

Задание № 3. Решить ситуационную задачу

СИТУАЦИОННАЯ ЗАДАЧА

Необходимо реконструировать оптовую базу площадью 5000 м², увеличив её складскую площадь за счет строительства на участке перспективного расширения (рис. 1) склада-пристройки. В результате реконструкции база должна обеспечить размещение товарного запаса, соответствующее нормативу на 2007 год.

ТРЕБУЕТСЯ:

- определить размер площади склада-пристройки;
- определить размеры площадей основных технологических зон склада пристройки;

– составить экспликацию.

Схематический генеральный план оптовой базы площадью 5000 м²



Рис. 1.

Товарные запасы на 01.01.2020 год - 4,5 млрд. руб.
Ожидаемый прирост товарных запасов в 2019 году - 17,5 млрд. руб.
Норматив складской площади в расчете на 1 млрд. руб. (прод. товары)
высота складов 6 м.
на 2019 год - 1260 м²/1 млрд. руб.;
на 2020 год - 1190 м²/1 млрд. руб.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО РЕШЕНИЮ СИТУАЦИОННОЙ ЗАДАЧИ:

1. Выявить наличие дефицита складской площади на настоящий момент. Для этого товарные запасы на 01.01.2019 г. следует умножить на норматив складской площади в расчете на 1 млрд. товарных запасов на 2019 год. Полученное значение потребности сравнить с имеющейся складской площадью, т.е. с 5000 м².
2. Определить перспективные товарные запасы на 2020 год, используя для этого величину их ожидаемого прироста.
3. Рассчитать величину складской площади, необходимой для размещения товарных запасов в 2020 году. Для этого перспективную величину товарных запасов следует умножить на норматив складской площади в расчете на 1 млрд. руб. товарных запасов для 2020 года.
4. Выявить дефицит складской площади к 2020 году. Для этого сравнить складскую площадь, потребную к этому году, со складской площадью, имеющейся в настоящее время. Разница этих площадей и будет площадью необходимой пристройки. Длина склада-пристройки определяется делением его площади на 36 м (общая ширина складов базы).
5. Пользуясь таблицей и принимая площадь пристройки за 100 %, определите размеры площадей отдельных зон склада. Особое внимание обратить на тщательность расчетов.

СООТНОШЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ СКЛАДСКОЙ ПЛОЩАДИ (в %)

Складска	В том числе
----------	-------------

я площадь, всего	Грузова я площадь	Площадь проходо в и	Площад ь участка	Площадь участка комплектовани	Площадь приемочно й	Площадь отправочно й
------------------------	-------------------------	---------------------------	------------------------	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------

		проездов	приема	я	экспедиции	экспедиции
100	40	30	6	6	8	10

6. Составьте экспликацию технологических зон по следующей форме:

№	Наименование технологической зоны	Размер площади зоны, м ²
1	Зона хранения	
2	Участок приемки товаров	
3	Участок комплектования	
4	Приемочная экспедиция	
5	Отправочная экспедиция	
6	Рабочее место зав. Складом	
7	Участок фасовки	

При составлении экспликации учитывают, что:

- площадь зоны хранения складывается из грузовой площади и 80% от размера площади проходов и проездов;
- в зоне комплектования размещают участок фасовки, площадь которого принимают равной 30 м²;
- рабочее место заведующего складом рекомендуется размещать в зоне приемки товаров. Площадь рабочего места зав. складом принимают равной 12 м².

7. Рассчитайте технико-экономические показатели эффективности работы складов

Практическое занятие №11

Оформление документов при приемке товара (форма №ТОРГ-1)

Цель занятия: Изучение правил оформления документов при приемке товаров

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания студентов,
2. Закрепить теоретический материал,
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний студентов.

Ход занятия

Задание №1 Оформите приемку товара на основе следующих данных: В магазин «Красное & Белое», расположенный по адресу ул.Ленина, д.15, являющейся структурным подразделением сети магазинов у дома «Красное & Белое», головной офис которой расположен по адресу: Россия, г. Москва, Романова, 10, на основании договора поставки № 116 от 16.11.2014 г., автомобильным транспортом поступила партия соков:

ТАБЛИЦА 1

Наименование продукции	Количество тарных мест, шт.	Количество мест в коробке, шт.	Цена за ед, руб.
СОК "RICH" ЯБЛОКО, 1 Л	20	12	59,90
СОК "RICH" ТОМАТ, 1 Л	15	12	59,90
СОК "RICH" АПЕЛЬСИН, 1 Л	15	12	59,90
СОК "RICH" ГРЕЙПФРУТ, 1 Л	10	12	68,90

Задание № 2 Воспользовавшись раздаточным материалом (бланк товарной накладной) заполнить форму товарной накладной № ТОРГ-1

Задание на дом

Заполнить форму товарной накладной ТОРГ-1 по заданию преподавателя

Практическое занятие № 12

Оформление товарной накладной (форма № ТОРГ-12)

Цель занятия: рассмотрение правил оформления товарной накладной формы ТОРГ-12

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания студентов,
2. Закрепить теоретический материал,
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний студентов.

Ход занятия

Задание №1 Изучение правил составления товарной накладной формы ТОРГ-12

Задание № 2 Воспользовавшись раздаточным материалом (бланк товарной накладной формы ТОРГ-12) заполнить форму товарной накладной № ТОРГ-12 на основании данных:

Продавцом и производителем является "Мултон" ЗАО, расположенный по адресу: 192236, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Софийская, д.14. Приемка товаров происходила по определению массы брутто (масса брутто 1 единицы продукции 1080г.) В организации приемки товаров по количеству и качеству принимали участие: Иванова Т.П. – товаровед, Сидорова Л.И. – кладовщик, Петров И.И. – грузчик. Сотрудниками склада было принято: СОКА "RICH" ЯБЛОКО - 18 коробок по 12 шт., 1 коробка -11 шт., коробка – 10 шт. После обнаружения недостачи, приемка была приостановлена и вызван телеграммой представитель поставщика, который прибыл через 48 часов после вызова. Дальнейшая приемка по количеству показала, что в партии СОКА "RICH" ГРЕЙПФРУТ в двух коробках не хватало по одному месту. Качество товаров соответствует данным сопроводительных документов.

Задание № 3 По результатам приемки составьте приемный акт.

Задание на дом

Заполните товарную накладную по форме ТОРГ-12 по заданию преподавателя

3. Критерии оценки

Критерии оценки устных (письменных) ответов на теоретические вопросы

Критерии оценки		Оценка
1	Демонстрирует глубокое, полное знание и понимание программного материала. Последовательно, самостоятельно раскрывает основное содержание вопроса. Выводы аргументированы, основаны на самостоятельно выполненном анализе, обобщении данных. Четко и верно даны определения понятий и научных терминов. Дает верные, самостоятельные ответы на вопросы.	5 (отлично)
2	Демонстрирует недостаточно глубокое, полное знание и понимание программного материала. Недостаточно последовательно, но самостоятельно раскрывает основное содержание вопроса. Выводы основаны на самостоятельно выполненном анализе, обобщении данных, но в отдельных случаях недостаточно аргументированы. Недостаточно четко и верно даны определения понятий и научных терминов. При ответе на вопросы допускает несущественные ошибки, которые может исправить самостоятельно.	4 (хорошо)
3	Демонстрирует в отдельных вопросах, неглубокое владение знаниями программного материала. Излагает программный материал фрагментарно, не всегда последовательно. Допущены ошибки и неточности в использовании научной терминологии. При ответе на вопросы допускает неточности.	3 (удовлетворительно)
4	Студент демонстрирует незнание и непонимание программного материала. Основное содержание учебного материала не раскрыто; допущены грубые ошибки в определении понятий, при использовании терминологии. Затрудняется отвечать на вопросы, при ответе допускает серьезные ошибки.	2 (неудовлетворительно)

Критерии оценки результатов выполнения тестового задания

Оценка	Количество правильных ответов на вопросы в % соотношении от общего числа вопросов
Оценка 5 «отлично»	90-100%
Оценка 4 «хорошо»	76-89%
Оценка 3 «удовлетворительно»	50-75%
Оценка 2 «неудовлетворительно»	≤ 49%

Критерии оценки результатов выполнения письменной работы

Оценка	Критерии оценки
5 (отлично)	Самостоятельно и грамотно с соблюдением требований нормативных документов выполнены задания и решены поставленные задачи, ясно и логично
4 (хорошо)	Самостоятельно и грамотно с соблюдением требований нормативных документов выполнены задания и решены поставленные задачи .При решении задачи были допущены незначительные неточности, не влияющие на результат, вывод по решению поставленных задач неполный
3 (удовлетворительно)	Задания выполнены не в полном объеме, решение задач имеют ошибки, влияющие на общее качество работы
2 (неудовлетворительно)	Задания не выполнены, результаты решенных задач привели к неверным заключениям

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение практических работ

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993г. (действующая редакция).
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 №51-ФЗ(действующая редакция).
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 №146-ФЗ(действующая редакция).
4. Трудовой кодекс Российской Федерации (действующая редакция).

Основные учебные издания

5. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
6. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
7. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
8. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
9. Управление запасами: многофакторная оптимизация процесса поставок : учебник для среднего профессионального образования / Г. Л. Бродецкий, В. Д. Герами, А. В. Колик, И. Г. Шидловский. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10776-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
10. Карнаух, Н. Н. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/> .
11. Родионова, О. М. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 113 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09562-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/> .
12. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для среднего профессионального образования / Г. И. Беляков. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00376-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451139>.
13. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для среднего профессионального образования / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 507 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03178-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. —

URL: <https://urait.ru/bcode/452730>.

Дополнительные учебные издания:

14. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

15. Финансы организаций: управление финансовыми рисками : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 345 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06790-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>.

16. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453303> .

Интернет-ресурсы:

17. Правовая система Консультант плюс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_40241/