



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

по специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Ижевск, 2023 г.

Пояснительная записка

Практическая работа – небольшой научный отчет, обобщающий проведенную учащимся работу, которую представляют для защиты преподавателю.

В процессе практического занятия учащиеся выполняют одну или несколько практических работ (заданий) под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

На практических занятиях учащиеся овладевают первоначальными профессиональными умениями и навыками, которые в дальнейшем закрепляются и совершенствуются в процессе курсового проектирования и производственной (преддипломной) практики.

Наряду с формированием умений и навыков в процессе практических занятий обобщаются, систематизируются, углубляются и конкретизируются теоретические знания, вырабатывается способность и готовность использовать теоретические знания на практике, развиваются интеллектуальные умения.

Практические занятия проводятся в форме практической подготовки в виде работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К практическим работам предъявляется ряд требований, основным из которых является полное, исчерпывающее описание всей проделанной работы, позволяющее судить о полученных результатах, степени выполнения заданий и профессиональной подготовке учащихся.

МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Практическое занятие № 1 Контрольно-кассовое оборудование, его эксплуатация.
У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
У7. применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

Цели:

- изучить контрольно-кассовое оборудование;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанные использованием контрольно-кассового оборудования;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

- 1.Изучите под классификации контрольно-кассовых машин, их функции.
2. Проанализируйте, какие контрольно-кассовые машины имеют наибольшее применение на розничных торговых предприятиях.

Приведите примеры.

3. Оформите отчет в папке для практических работ по МДК 01.03.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.

4. Краткие записи по тематике задания.

5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 2 Изучить устройство электронной контрольно-кассовой машины

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

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

Цели:

- изучить устройство электронных ККМ;
- овладеть навыками эксплуатации электронных ККМ;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1.Изучите под запись устройство электронной контрольно-кассовой машины (Ока 102-Ф, Ока 102-к):

- состав машины;
 - основные функциональные возможности;
 - особенности;
 - функциональные возможности при работе в качестве терминала торговой системы;
 - режимы работы ККМ;
 - технические характеристики;
2. Изучите под запись основные этапы работы с ККМ:
- открытие смены;
 - пробитие чека;
 - снятие X отчета, проверка текущего итога операций;
 - отмена чека;
 - возврат;
 - проведение Z отчета. Закрытие смены.

3.Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Краткие записи по тематике задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 3 Изучение технической документации

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели:

- изучить контрольно-кассовое оборудование;

- приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанные использованием контрольно-кассового оборудования;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

- 1.Изучите техническую документацию на контрольно-кассовые машины (по согласованию с преподавателем).
2. Проанализируйте правила эксплуатации ККМ.
- 3.Оформите таблицу видов технических обслуживаний.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Краткие записи по тематике задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 4 Выбор ККМ и расчет потребности в них.

Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели работы: Научиться определять необходимое количество ККМ для торгового предприятия.

Последовательность выполнения работы:

Решите задачи(пример задач):

Рассчитайте необходимое количество контрольно-кассовых машин для вновь открывающегося магазина «Промышленные товары», если планируемая численность покупателей, делающих покупку в час наибольшей загрузки торгового зала -300 человек, время регистрации товарной единицы на ККМ - 0,9 сек. Среднее количество покупок, приходящихся на одного покупателя - 4 шт., время, затраченное на его обслуживание, - 40 сек., коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира равен 0,7, время работы контрольно-кассовой машины в час «пик» - 3600 сек.

Магазин «Продовольственные товары», с торговой площадью 300 кв.м, после реконструкции переведен на самообслуживание. Администрация предполагает, что среднее количество покупателей за день составит 1200 чел., максимальный поток покупателей в час наибольшей загрузки торгового зала составляет 45% от общего потока, среднее число покупок на одного покупателя - 5 единиц, время регистрации одной единицы покупки - 8 сек., время, затраченное на обслуживание одного покупателя - 45 сек., коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира равен 0,7. Рассчитайте необходимое количество контрольно-кассовых машин и дневной товарооборот магазина.

Контрольные вопросы:

1. С помощью каких показателей можно рассчитать необходимое количество ККМ для торгового предприятия?

**Практическое занятие №5 Документальное оформление кассовых операций.
Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;**

Цели работы:

- научиться заполнять первичные кассовые документы;
- изучить требования, предъявляемые к ведению журнала кассира-операциониста;
- научиться определять торговую выручку и результат работы кассира;
- научиться заполнять журнал кассира-операциониста.

Приобретаемые навыки и умения:

- знать порядок работы главной кассы;
- уметь заполнять первичные кассовые документы;
- уметь определять результат работы кассира, торговую выручку;
- уметь составлять кассовый отчет.

Последовательность выполнения работы:

Задание 1. Заполнить первичные кассовые документы:

- приходный кассовый ордер; 1 вар.-ПКОН№23, РКО№87
- расходный кассовый ордер. 2 вар.- ПКОН№56, РКО№98
- 3 вар.-ПКОН№67, РКО№09
- 4 вар. –ПКОН№45, РКО№90

| № п/п | Содержание операций | Сумма, руб. | Документ |
|-------|---|-------------|----------|
| 1 | Получено по чеку с расчетного счета в кассу. | 12800 | ПКОН№ 23 |
| 2 | Погашение недостатка Ивановой Л. Г. по итогам инвентаризации в кассу. | 300 | ПКОН№ 56 |
| 3 | Выдана заработная плата Тарасовой В. Г. из кассы. | 3500 | РКО №87 |
| 4 | Выданы на командировочные расходы Петровой В. Г. из кассы. | 270 | РКО№98 |
| 5 | Возвращена в кассу неиспользованная подотчетная сумма. | 2700 | ПКОН№67 |
| 6 | Получено от поставщика ЗАО «Макрос» в кассу за аренду помещения. | 4200 | ПКОН№45 |
| 7 | Выданы денежные средства на хозяйственные нужды Иванову К.И. | 800 | РКО№09 |
| 8 | Выданы денежные средства на покупку канцтоваров Семеновой Т.А. | 1200 | РКО№90 |

Задание2. Заполнить книгу кассира-операциониста и определить выручку за смену по следующим данным:

| Операции в течение смены при | Сумма операций, р.- |
|------------------------------|---------------------|
|------------------------------|---------------------|

| работе на ККМ | к. | | | |
|--|-----------|-----------|----------|-----------|
| | Вар.1 | Вар.2 | Вар.3 | Вар.4 |
| Под отчет кассиру в начале смены выдан аванс в сумме | 2345-10 | 1780-00 | 953-40 | 1985-40 |
| Показания суммирующих денежных счетчиков в начале смены составили | 247985-40 | 956784-00 | 56789-90 | 456783-90 |
| Кассир сдал наличную выручку старшему кассиру в течении смены в сумме | 35800-00 | 12300-00 | 8790-00 | 22500-00 |
| При получении Z-отчета №0034 на конец смены показания суммирующих денежных счетчиков | 286835-60 | 971034-40 | 66570-00 | 481963-50 |
| Фактический остаток при инкассации денежного ящика в конце смены | 1254-20 | 1000-00 | 990-10 | 1777-50 |

Задание 3. Составить кассовый отчет, используя данные задания 1 и следующие данные:
Остаток на начало отчетного периода: 1 вар.- 2768 руб., 2 вар.- 3500 руб., 3 вар.- 4800руб.,
4 вар.-2842 руб.

| | 1 вар. | 2 вар. | 3 вар. | 4 вар. |
|--------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| Кассир | Орлова О.В. | Вагалова К.Е. | Смирнова Е.Д. | Костина П.А. |
| Гл. бухгалтер | Лаврова И.Р. | Киреева Л. М | Семенова Е. И. | Егорова И. Н. |
| Руководитель организации | Новикова В.С. | Давыдов Е.И. | Беляева С.М. | Зуева Р.Б. |
| Наименование организации | ООО «Весна» | ООО «Цифра» | ООО «Лира» | ООО «Кубик» |

Контрольные вопросы:

I. Ответить на вопросы:

- 1.Что такое кассовые операции?
2. Кто осуществляет выдачу денежных средств из кассы?
3. Охарактеризуйте приходный кассовый ордер.
4. Назначение расходного кассового ордера?
5. Для чего предназначена книга кассира-операциониста?

II. Как определить:

- торговую выручку.
- результат работы кассира.

Практическое занятие №6 Нормативно-правовые документы о применении и эксплуатации контрольно-кассовой техники (обязанности кассира)
Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели работы:

1. Ознакомиться со структурой и содержанием основных нормативных документов, регламентирующих применение контрольно-кассовой техники(ККМ).
2. Ознакомиться с типовыми правилами эксплуатации ККМ.

Последовательность выполнения работы:

1. Ознакомьтесь с Федеральным законом РФ от 22 мая 2003г №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» :
 - запишите название статей закона с 1 по 5 и 7;
 - выпишите основные понятия: «контрольно-кассовая техника», «фискальная память», «Государственный реестр контрольно-кассовой техники»;
 - выпишите требования к контрольно-кассовой технике, используемой торговыми предприятиями;
 - перечислите обязанности торговых предприятий, применяющих контрольно-кассовую технику;
 - укажите. Кто осуществляет контроль в торговых предприятиях за применением контрольно-кассовой техники.
2. Ознакомьтесь с положением по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением:
 - выпишите: какие реквизиты должны отражаться на выдаваемом покупателем чеке;
 - перечислите признаки неисправности контрольно-кассовой машины;
 - укажите. Каков срок хранения документов, подтверждающих проведение денежных расчетов с покупателями. Кто несет ответственность за обеспечение хранения данных документов?
- 3.Ознакомьтесь с Типовыми правилами эксплуатации ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением:
 - выпишите название разделов Типовых правил;
 - выпишите обязанности кассира перед началом работы. Ответьте как оформить контрольную ленту на начало смены;
 - укажите, как кассир должен производить расчет с покупателем. Ответьте, как оформить обрыв контрольной ленты;
 - выпишите обязанности кассира по окончании работы на ККМ;
 - укажите, как осуществляется расчет с покупателем посредством кредитной карточки;
 - подробно ознакомьтесь с правилами техники безопасности при эксплуатации ККМ(разд.8 Типовых правил).
4. Ознакомьтесь со статьями 14.5, 14.7, 14.8 Кодекса РФ об административных правонарушениях(федеральный закон от 30 декабря 2001г №195-ФЗ):
 - выпишите название данных статей;
 - укажите. Какая ответственность предусмотрена за неприменение в установленных федеральными законами случаях ККТ и за отказ в выдаче по требованию покупателю чека;
 - выпишите размеры штрафов за обсчет покупателя;
 - укажите размеры штрафов за непредоставление тв, установленных законом.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные нормативные документы. Регламентирующие применение и эксплуатацию ККТ.

2. Каковы требования к ККТ?
3. Перечислите обязательные разделы Типовых правил эксплуатации ККМ.
4. Перечислите обязательные реквизиты чеков, выдаваемых покупателям.
5. Каковы правила техники безопасности при эксплуатации ККМ?

Практическое занятие №7 Оснащение предприятий торговли контрольно-кассовыми машинами

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели:

- изучить контрольно-кассовое оборудование;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанные использованием контрольно-кассового оборудования;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

- 1.Изучите под запись критерии выбора типов и норм оснащения предприятий торговли контрольно-кассовыми машинами (тип магазина, площадь торгового зала, количество и наименование отделов, объем товарооборота и его ассортиментная структура, характер торгово-технологического процесса, интенсивность покупательских потоков).
2. Проанализируйте, какие факторы являются определяющими при выборе машины. Ответ обоснуйте.
3. Изучите под запись порядок определения потребности в ККМ нетиповых магазинов.
4. Рассчитайте необходимое количество мест контролеров-кассиров магазина "Универсам", имея следующие данные:
 - время работы машины в час "пик" — 3600 с;
 - среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (Т) — 45 с.;
 - среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя (f) — 5 шт.;
 - время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ (t) — 0,8 с;
 - коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира (К) — 0,7;
 - число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала (Р) — 200 человек.
3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Краткие записи по тематике задания, решение задачи.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями

Практическое занятие №8 Изучение измерительного оборудования, правил эксплуатации

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

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

Цели работы:

1. Изучить устройство и техническую характеристику механических и электронных весов.
2. Ознакомиться с требованиями, предъявляемыми к измерительному и массоизмерительному оборудованию;
3. Ознакомиться с особенностями индексации массоизмерительного оборудования.

Последовательность выполнения работы:

1. Изучите под запись классификацию торговых весов, требований, предъявляемых к торговым весам;
2. Изучите под запись весы настольные: циферблатные и электронные; их назначение, устройство, технические характеристики, правила эксплуатации.
3. Зарисуйте схему механических весов и укажите название основных частей и деталей.
4. Зарисуйте схему электронных весов и укажите название основных частей и деталей.
5. Расшифруйте индекс РН – 3Ц 13 У

Р - _____

Н - _____

3 - _____

Ц - _____

1 - _____

3 - _____

У - _____

Укажите тип весов, назначение, основные узлы и механизмы данных весов, правила эксплуатации.

6. Закончите следующие фразы:

- весоизмерительное устройство необходимо содержать...
- пыль и грязь удаляют ...
- в процессе работы на весах в течение дня удаляют ...
- площадки весов промывают ...
- не разрешается чистить части весов ...
- при переноске и перевозке весы ...
- для предохранения от ржавчины весы протирают ...
- если гири загрязнены жиром, то ...
- для обеспечения контроля за измерительными приборами и правильным их учетом

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Краткие записи по тематике задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Контрольные вопросы:

- На что влияет правильная эксплуатация измерительного и массоизмерительного оборудования?
- Перечислите основные устройства рычажных весов и их назначение.
- Дайте классификацию торговых весов и приведите примеры буквенно-цифровой индексации.
- На чем основан принцип работ электронных весов?
- Назовите меры объема и длины и перечислите требования, предъявляемые к ним.
- Для какой цели используют гири и какие гири бывают в зависимости от их назначения?
- Что содержит клеймо, проставляемое на весах, прошедших проверку?
- Перечислите обязанности руководителей торговых предприятий, ответственных за состояние измерительного оборудования.
- Назовите цели и функции органов государственного надзора.
- Каково назначение контрольных весов?
- Каковы назначение и область применения автомобильных и вагонных весов?
- Назовите периодичность и цели проверки измерительного оборудования.

Практическое занятие № 9 Приемы эксплуатации весов различных по принципу действия.

Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели работы: Научиться подготавливать весы к взвешиванию товара.
Освоить методику поверки весов.

Последовательность выполнения работы:

1. Запишите алгоритм работы (последовательность действий) продавца при работе на электронных весах:

2. Заполните таблицу:

| Показатель | Технические данные электронных весов | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|------------|-------------|
| | ВР-1038 | ВР-4149-08 | ВЭ-15Т |
| Пределы взвешивания | От...до... | От...до... | От...до.... |
| Пределы компенсации массы тары,г | | | |

| | | |
|---|--|--|
| Число разрядов: Ввода цены Стоимости Массы | | |
|---|--|--|

3. Заполните таблицу:

| Показатель | Тип весов | | |
|---|-----------|-----------|----------|
| | РН-3Ц13У | РН-10Ц13У | РН-6Ц13У |
| Предел взвешивания: А) наибольший Б) наименьший | | | |
| Конечное значение шкалы циферблата,г | | | |
| Цена деления шкалы циферблата,г | | | |
| Диапазон компенсации массы тары,г | | | |
| Предел допустимой погрешности,г | | | |

4. Опишите методику поверки весов.

Контрольные вопросы:

Кто и какую ответственность несет за установку и подготовку весов к работе?

Кто и какие организации проводят поверку измерительного оборудования? Каковы сроки поверки?

Кто несет ответственность за нарушение сроков поверки измерительного оборудования в торговых предприятиях?

Практическое занятие № 10 Контроль за весоизмерительным оборудованием.

Техника безопасности и охрана труда при работе с ВИО.

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

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

Цели:

- закрепить и расширить знания по измерительному оборудованию;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанные использованием измерительного оборудования;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1.Примите участие в семинарском занятии по следующим вопросам:

А. Органы государственного надзора за весоизмерительным оборудованием, их функции.

Б. Органы ведомственного контроля за весоизмерительным оборудованием, их функции.

В.Правила проверки измерительного оборудования.

Г. Оформите отчет по семинарскому занятию.

2.Определите под запись основные приёмы безопасной работы с весоизмерительным оборудованием.

3. Определите под запись требования техники безопасности и охраны труда при работе с ВИО.

4. Запишите алгоритм работы (последовательность действий) продавца при работе на электронных весах:

5. Определите под запись органы надзора, права и обязанности инспектора в области применения ВИО.

6. Определите под запись законодательную базу в области ВИО. Ответственность.

7. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.

2. Цели работы.

3. Задание.

4. Результаты семинарского занятия.

5. Выводы.

Примечание:

1. Работа выполняется коллективно с индивидуальным оформлением отчета.

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 11 Изучение основных видов мебели, правил эксплуатации.

Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели:

- закрепить и расширить знания о мебели, торговом инвентаре и таре-оборудовании, их подборе и расстановке в торговых предприятиях;

-приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанные с использованием мебели, торгового инвентаря и тары-оборудования;

-развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1.Посетите магазин (по согласованию с преподавателем).

2.Ознакомьтесь с подбором и расстановкой мебели в торговых залах, подсобных помещениях, складах; используемом торговом инвентаре и таре-оборудовании.

3. Проанализируйте подбор и расстановку мебели в торговом зале магазина.

4. Проанализируйте использование торгового инвентаря и тары оборудования.

5.Укажите основные требования, предъявляемые к подбору и расстановке мебели современного торгового предприятия.

6. Определите значение мебели, торгового инвентаря и тары-оборудования в организации работы магазина.

7. Оформите отчет.

8. Подберите мебель и комплект торгового инвентаря для магазина (по согласованию с преподавателем, например, для магазина «Продукты» площадью 650м². Магазин с универсальным ассортиментом продовольственных товаров, метод продажи – самообслуживание).

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».

А. Для этого:

а) при выборе оптимального набора мебели основывайтесь на следующих принципах:

- мебель должна соответствовать товарному профилю магазина, размерам торгового зала и методу продажи товаров;

- мебель должна обеспечивать наиболее эффективное использование площади торгового зала, учитывать особенности хранения, объемы продаж и частоту пополнения запасов товаров.

б) изучите материал по примерным нормам технического оснащения магазина мебелью;

в) оформите ответ таблицей, которая должна иметь вид:

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

Б. Оформите перечень торгового инвентаря по его виду (для вскрытия тары, подготовки товара к продаже, для проверки качества, рекламный инвентарь и т.д.) с указанием необходимого количества.

9. Обоснуйте подбор с точки зрения значения мебели и торгового инвентаря в организации работы магазина.

3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Контрольные вопросы:

Для чего нужна торговым предприятиям мебель?

По каким признакам классифицируют торговую мебель?

Какие виды мебели используют в торговых залах магазинов и для какой цели?

Какие виды мебели используют в подсобных помещениях магазинов и для какой цели?

Практическое занятие № 12 Оснащение торговых организаций мебелью (расчет необходимых показателей).

Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели работы:

1. Изучить принципы выбора мебели для оснащения торговых залов магазинов различных типов.
2. научиться определять установочную площадь под мебель. Подбирать мебель для торгового зала магазина и составлять план рационального размещения торговой мебели в магазине.

Последовательность выполнения работы:

1. Определите установочную площадь под мебель в предложенном варианте магазина.

Варианты магазинов: «Парфюмерно-косметические товары», «Галантерейные товары», «Бытовая техника», «Посудохозяйственный», «Одежда», «Обувь», «Ткани», «Универмаг», «Хлебобулочный», «Бакалейные товары».

Площадь магазина и метод продажи выбираются любые.

2. Подберите торговую мебель для оснащения торгового зала предложенного варианта магазина. Выполнение задания оформите в виде таблицы(см.-пример):

| Наименование мебели | Тип мебели | Размеры мебели, м | Количество, шт | Фактическая установочная площадь, м ² | |
|---------------------|------------|-------------------|----------------|--|----------------|
| | | Длина | Ширина | | |
| Горка пристенная | PX1103 | 0,9 | 0,7 | 6 | 3,78 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Итого | | | | 8 | $\sum S_{ф} =$ |

3. Составьте план рационального размещения (технологической планировки) мебели в торговом зале предложенного варианта магазина. Для выполнения задания необходимо разработать схему-план технологической планировки торгового зала магазина в масштабе 1:100. расставить мебель.

4. Сравните коэффициенты установочной площади нормативной и фактической, используя следующие формулы:

S торгового зала = длину x ширину (м²);

S установочная = длину x ширину x кол-во (м²);

$K_u = S_y : S$ т.з.

5.Оцените рациональность использования торговой площади. Оптимальный коэффициент равен 0,30-0,32.

6. Рассчитайте демонстрационную площадь и демонстрационный коэффициент, используя следующие формулы: $S_{дем} = L \times B \times D$ (м²);

где D-количество полок, L-длина полки где демонстрируют товар, B-ширина полки. $K_{дем.} = S_{дем.} : S$ т.з.

7.Оцените рациональность использования торговой площади. Оптимальный коэффициент равен 0,7.

5. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание, в том числе оформленная таблица.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Контрольные вопросы:

1. Каково значение правильного подбора типов, определения количества и набора торговой мебели для конкретного магазина?
2. Что необходимо учитывать при выборе типов мебели для магазина?
3. что называют установочной площадью?
4. Как определить установочную площадь торгового зала под мебель?

Практическое занятие № 13 Определение вида и типа холодильного оборудования.

Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели работы:

1. Изучить правила эксплуатации торгового холодильного оборудования.
2. Изучить классификационные признаки и виды холодильного оборудования;
3. Ознакомиться с требованиями, предъявляемыми к холодильному оборудованию.

Последовательность выполнения работы:

1. Посетите магазин (по согласованию с преподавателем).
2. Ознакомьтесь с размещением и работой торгового холодильного оборудования. Изучите устройство холодильной витрины, холодильного шкафа, холодильной горки, холодильной камеры, ларь морозильный, ларь холодильный, стол холодильный. Результаты отразите в виде таблицы по следующей форме:

| Вид, марка и тип ХО | Назначение | Основные узлы | Т°С-режим | Условия исп-я | Площадь эксп-ции | Способ установки |
|---------------------|------------|---------------|-----------|---------------|------------------|------------------|
| | | | | | | |

3. Укажите для вышеперечисленного оборудования:

- тип холодильного оборудования
- применяемые материалы для изготовления
- особенности внешнего оформления и эксплуатационные удобства.

4. Изучите инструкцию по эксплуатации холодильного оборудования и укажите:

- последовательность проверки холодильного оборудования
- последовательность размораживания холодильного оборудования
- рекомендации по экономии электроэнергии
- возможные неисправности, их причины и методы устранения.

5. Расшифруйте маркировку:

- ПХН – 2-2 _____
- ВХС – 2 – 2К _____
- ПХН – 1 – 0,4 _____

6. Укажите основные требования, предъявляемые к размещению торгового холодильного оборудования.

7. Сопоставьте фактическое размещение торгового холодильного оборудования с рекомендуемыми параметрами.

8. Определите значение холодильного оборудования в деле сохранности продовольственных товаров.

9. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание, в том числе схема планировки.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите, на какие группы и по каким признакам классифицируют холодильное оборудование.
2. В чем заключается унификация холодильного оборудования.
3. Что дает применение воздушного способа охлаждения?

4. Назовите стандартные температурные режимы, характерные для торгового холодильного оборудования.
5. Каково функциональное назначение холодильных витрин?
6. Как Вы понимаете централизованное хладоснабжение и в чем преимущество его применения?
7. Каково назначение холодильных шкафов?

Практическое занятие № 14 Эксплуатация торгового холодильного оборудования

Уб. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели:

- закрепить и расширить знания о торговом холодильном оборудовании;
-приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанные

с выбором типов и расчета потребного торгового холодильного оборудования;
-развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1. Подберите торговое холодильное оборудование для магазина (по согласованию с

преподавателем, например, для магазина «Продукты» площадью 70 м². Магазин с универсальным ассортиментом продовольственных товаров, метод продажи – обслуживание через прилавки).

2. Составьте соответствующую схему с указанием вида (марки) торгового холодильного оборудования.

3. Рассчитайте величину потребной охлаждаемой площади по каждой товарной группе в

отдельности по формуле:

где G — максимальный товарный запас, кг;

N — норма нагрузки на 1 м² площади пола, кг/м²;

K — коэффициент перевода грузовой площади в общую.

Скоропортящиеся продовольственные товары группируют по камерам с учетом требований товарного соседства. Данные для расчета выдаются преподавателем.

4. Рассчитайте площадь камеры путем суммирования расчетных площадей товаров, которые должны в ней храниться.

5. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.

2. Цели работы.

3. Задание.

4. Ответы на задание.

5. Выводы.

Решение ситуационных задач:

Ответьте на ситуационные вопросы по теме. Количество ситуационных вопросов и их нумерация определяется преподавателем.

А. Вы директор магазина. В каком случае вам необходимо завести эксплуатационный журнал на торговое холодильное оборудование и какие записи необходимо в нем делать?

Б. Вы провели оттайку снеговой шубы на испарителе. Когда вновь загрузите ТХО продуктами?

В. За Вами закреплены холодильная камера и шкаф. Какие требования будете учитывать при загрузке холодильной камеры, шкафа продуктами?

Г. За Вами закреплены холодильная витрина-прилавок. Какие требования необходимо

учитывать при загрузке витрины-прилавка продуктами?

Д. Вы директор магазина – проводите инструктаж продавцов по снижению расхода электроэнергии. Несоблюдение каких правил эксплуатации ТХО влияет на перерасход электроэнергии?

Е. Вам надо провести оттайку испарителя в холодильном прилавке. Как это будете делать? Какие требования необходимо соблюдать?

Ж. Вы директор магазина. В каком случае примите решение о невозможности эксплуатации ТХО?

З. Вы директор магазина, контролируете работу холодильной машины. Какие признаки нормальной работы машины?

И. Вы директор магазина. В каком случае примите решение о вызове механика?

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 15 Изучение устройства и правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Цели работы:

1. Изучить устройство и принципы действия подъемно-транспортного оборудования.
2. Изучить правила эксплуатации ПТО.

Последовательность выполнения работы.

1. Изучите классификацию ПТО, используемого в торговых предприятиях для погрузо-разгрузочных и транспортно-складских работах, дайте характеристику основным видам оборудования по признакам классификации. Выполнение задания отразите в виде таблицы по следующей форме:

| Признаки классификации | Вид и тип ПТО | | |
|--------------------------------|-----------------------------|--------------|----------|
| | Грузовая тележка типа... | Конвейер.... | Лифт.... |
| Функциональное назначение | | | |
| Направление перемещения грузов | | | |
| Принцип действия | | | |
| Тип привода | | | |
| Конструктивный признак | | | |
| Основные технические параметры | | | |

2. Изучите устройство и конструкцию ручных грузовых тележек, лифтов, подъемников. Выполнение задания оформите в виде таблицы по следующей форме:

| Вид, марка и тип ПТО | Грузоподъемность или масса одного грузового места | Для перемещения каких грузов предназначено | Производительность | Основные части |
|----------------------|---|--|--------------------|----------------|
| | | | | |

3. Изучите инструкцию по эксплуатации конвейера и укажите:
- требования к помещению, в котором эксплуатируется конвейер;
 - последовательность проверки конвейера перед включением;
 - правила безопасности при эксплуатации конвейера.

Контрольные вопросы:

1. По каким признакам классифицируют ПТО, используемое на торговых предприятиях?
2. Какие виды оборудования используют для внутримagaзинного перемещения грузов?
3. Какие виды оборудования используют для вертикального перемещения грузов?
4. Какие грузы можно перемещать на пластинчатом конвейере?
5. Назовите правила безопасности при эксплуатации конвейера.

Практическое занятие № 16 Изучение типовых инструкций по охране труда.

Применение правил охраны труда.

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

Цели работы:

1. Привить студентам умения и навыки по использованию типовой инструкции по охране труда.
2. Применение правил охраны труда на рабочем месте.

Последовательность выполнения работы.

1. Изучить Законодательные акты по охране труда, типовые инструкции.
2. В тетради указать полное наименование документа, кем и когда утверждён, основные разделы и применение их на практике.
В процессе выполнения практической работы студенты должны изучить законодательные акты, типовые инструкции по охране труда, научиться пользоваться отдельными их разделами. При выполнении студентами работы преподаватель осуществляет контроль над процессом и консультирует студентов по неясным вопросам.
3. Составить схему применения правил охраны труда в конкретной ситуации (выбор учащегося), в подгруппе 2-3 человека разыграть ситуацию (пример из жизни, или выбор учащегося).

Контрольные вопросы:

1. Основные понятия условий труда и производственной санитарии.
2. Санитарно-гигиенические условия и требования производственной санитарии.
3. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии.
4. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии.

Практическое занятие № 17 Анализ производственного травматизма на предприятии. Оформление акта формы Н-1.

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

Цели работы:

1. Получить навыки анализа производственного травматизма.
2. Научиться оформлять акт Н-1.

Последовательность выполнения работы:

Анализ производственного травматизма является одним из инструментов управления охраной труда. Критериями состояния охраны труда являются такие показатели, как показатель *частоты травматизма Кч*, показатель *тяжести травматизма Кт*, показатель *нетрудоспособности Кн*, показатель *частоты несчастных случаев с летальным(смертельным) исходом Кл*.

Показатель Кч характеризует число несчастных случаев, происходящих на 1000 работающих за определенный период времени (обычно за год):

$$Kч = T1000 / C$$

Показатель Кт характеризует среднюю длительность нетрудоспособности, приходящуюся на один несчастный случай:

$$Kт = Д / T$$

Показатель Кн комплексно учитывает частоту и тяжесть травм:

$$Kн = KчKт = Д1000 / C$$

Показатель Кл характеризует уровень принудительной смертности на производстве, приходящийся на 1000 работающих:

$$Kл = Nл1000 / C$$

В указанных формулах:

Т- численность травмированных людей,

С- среднесписочное число работающих,

Д- суммарное число дней нетрудоспособности по всем несчастным случаям,

Нл- число летальных исходов в результате несчастных случаев на производстве.

Динамика показателей травматизма и нетрудоспособности определяет тенденцию изменений условий и охраны труда на предприятии и является основанием для выработки управляющих решений для работодателя и вышестоящих организаций управления в области охраны труда.

Задания:

1.Изучите под запись законодательную базу и порядок расследования несчастного случая на производстве (в торговых организациях) (ТК РФ, ФЗ, Постановления правительства и др.).

2.Ответьте на следующие вопросы:

А.Каков состав комиссии по расследованию несчастного случая и какие ее обязанности?

Б.В каких случаях составляется акт формы Н-1?

В.Кто несет ответственность за правильное и своевременное расследование и учет несчастных случаев на производстве, составление актов формы Н-1, разработку и реализацию мероприятий по устранению причин несчастного случая?

Г. Кем расследуется и учитывается несчастный случай, происшедший на предприятии с учащимся общеобразовательной школы, профтехучилища, среднего специального учебного заведения, студентом вуза, проходящим практику или выполняющим работу под руководством преподавателя на участке, выделенном предприятием для этих целей?

2. Изучите основные положения составления акта о несчастном случае на производстве (форма Н1).

3. Рассмотрите несчастный случай на производстве (по согласованию с преподавателем).

4. По представленным ситуациям заполнить акт Н-1.

5. Заполнить журнал регистрации несчастных случаев по форме:

| №п\п | Дата и время несчастного случая | ФИО пострадавшего, год рождения, общий стаж | Профессия (должность) пострадавшего | Место, где произошел несчастный |
|------|---------------------------------|---|-------------------------------------|---------------------------------|
|------|---------------------------------|---|-------------------------------------|---------------------------------|

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------------------|---|------------|--|------------------------------------|
| Вид происшествия, приведшего к н\с | Описание обстоятельств, при которых произошел н\с | № акта Н-1 | Последствия н\с: листок нетруд-ти, инвалидность, смертельный исход | Принятые меры по устранению при... |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

Контрольные вопросы:

1. Что относится к техническим причинам возникновения несчастных случаев?
2. Что такое производственный травматизм?
3. Перечислите критерии состояния охраны труда на предприятии?

Практическое занятие № 18 Экстренные способы оказания помощи пострадавшим. Электробезопасность. Составление инструкции по электробезопасности для продавца.

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

Цели работы:

- изучить и потренировать организацию и средства доврачебной помощи, правила оказания доврачебной помощи;
- привить студентам умения и навыки по составлению инструкций по охране труда.

Задание 1. Изучить и разыграть ситуации оказания первой доврачебной помощи пострадавшим.

Организация и средства доврачебной помощи.

Первая помощи - это комплекс мероприятий, направленных на восстановление или сохранение жизни и здоровья пострадавшего. Такой комплекс включает в себя ряд последовательно проводимых мероприятий: прекращение воздействия травмирующих факторов (например, выключение неисправной машины или оборудования) или вынос пострадавшего из неблагоприятной обстановки, в которой он оказался (извлечение из воды, канализационного колодца и т. д.); оказание доврачебной медицинской помощи на месте (остановка кровотечения, придание удобной позы, проведение искусственного дыхания и непрямого массажа сердца и др.); по возможности более быстрая доставка пострадавшего в лечебное учреждение.

Оказание первой доврачебной помощи невозможно без наличия минимального набора перевязочных материалов и медикаментов. Поэтому все производственные участки, автобусы, автомобили, колесные тракторы и мотоциклы с боковыми прицепами и должны быть обеспечены медицинскими аптечками.

Правила оказания доврачебной помощи при различных несчастных случаях.

Способы оживления пострадавших

Оживление (реанимация) — комплекс мероприятий, направленных на восстановление дыхания, кровообращения и других жизненно важных функций организма человека. При первой доврачебной помощи оживление проводят тогда, когда отсутствуют или резко угнетены дыхание и сердечная деятельность.

Биологическая смерть наступает не сразу — ей предшествует агония и клиническая (обратимая) смерть. При агонии затемняется сознание, отсутствует пульс на лучевой артерии, наблюдаются неритмичное поверхностное, а иногда и судорожное дыхание, бледность или синюшность кожных покровов. За агонией может последовать клиническая смерть, которая характеризуется прекращением сердцебиения и дыхания. Продолжительность клинической смерти невелика — всего 4...6 мин. После этого в организме, прежде всего в коре головного мозга, развиваются необратимые изменения.

Если этот срок упущен и наступит биологическая смерть, то оживление становится невозможным. Вот почему при внезапной остановке сердца (об этом судят по отсутствию пульса на сонной или бедренной артерии) или резком ослаблении сердечной деятельности, что сопровождается отсутствием пульса на лучевой артерии, а также при отсутствии дыхания или грубом его расстройстве необходимо немедленно приступить к простейшей реанимации, которая весьма эффективна, если проводится своевременно и правильно. Основные способы реанимации: проведение искусственного дыхания и непрямой массаж сердца.

Правила выполнения искусственного дыхания. Прежде всего необходимо обеспечить проходимость дыхательных путей. Для этого пострадавшего укладывают на спину на жесткую поверхность (пол, щит и т. п.), голову максимально запрокидывают назад, а нижнюю челюсть выдвигают вперед, чтобы зубы нижней челюсти располагались впереди верхних зубов. Затем, обмотав палец носовым платком, быстрыми, но осторожными круговыми движениями освобождают полость рта от инородных тел (пищи, ила, зубных протезов и т. п.), а также от слизи и слюны. После этого приступают непосредственно к проведению искусственного дыхания до полного восстановления естественного (самостоятельного) дыхания.

Наиболее эффективный безаппаратный способ искусственного дыхания — это способ "изо рта в рот" (рис. 1). При этом грудь, живот и конечности пострадавшего освобождают от всего, что может стеснять их движения. Затем оказывающий помощь запрокидывает голову оживляемому назад (при этом подбородок пострадавшего должен занять



максимально приподнятое положение) и открывает ему рот, оттягивая подбородок вниз. Рис. 1. Проведение искусственного дыхания способом "изо рта в рот":

а — вдох; б — выдох

Другой рукой необходимо удерживать голову пострадавшего в запрокинутом положении и двумя пальцами зажать ему нос. Затем оказывающий помощь делает глубокий вдох, плотно прикладывает свой рот через платок ко рту пострадавшего и энергично выдыхает воздух в его рот. После этого следует отнять свой рот ото рта пострадавшего: его грудная клетка опадет — произойдет выдох. Вдувание воздуха нужно ритмично повторять 12...14 раз в минуту.

Если остановка дыхания сопровождается прекращением сердечной деятельности, то одновременно с искусственным дыханием следует проводить непрямой массаж сердца. В этом случае рекомендуется через каждые два вдувания воздуха в легкие пострадавшего 15 раз надавливать на его грудину с периодичностью одно надавливание в секунду. Если же помощь оказывают двое, то в паузе перед каждым последующим вдуванием воздуха выполняют 5...7 массажных движений на сердце.

Правила выполнения непрямого массажа сердца. При проведении непрямого массажа сердца необходимо освободить грудную клетку пострадавшего от одежды, положить его на спину на жесткую поверхность (пол, стол и т. п.), а ноги для лучшего притока крови к сердцу из вен нижней части тела приподнять примерно на 0,5 м. Затем оказывающий помощь кладет ладонь правой руки на нижнюю половину грудины (на два пальца выше ее нижнего края), слегка приподнимая при этом пальцы. Ладонь левой руки спасатель

накладывает поверх правой поперек и надавливает, помогая собственным корпусом (рис. 2). Надавливать следует быстрыми толчками с периодичностью 60...80 раз в минуту. При надавливании на грудную клетку сердце сжимается между грудиной и позвоночником и кровь из полостей этого органа выталкивается в сосуды. При отпуске рук от груди за счет эластичности мышц сердце возвращается к первоначальному объему и кровь из крупных вен подсасывается в полости сердца.



Рис. 2. Проведение непрямого массажа сердца

Массаж сердца считается эффективным при появлении пульса на сонных, бедренных и лучевых артериях, при сужении зрачков и появлении их реакции на свет, при исчезновении бледно-землистой (синюшной) окраски кожи, а в последующем — при восстановлении дыхания и кровообращения. Если дыхание не восстанавливается и зрачки расширены, искусственное дыхание и непрямой массаж сердца нельзя прерывать даже на короткое время до приезда скорой помощи.

Первая медицинская помощь при обмороке, тепловом и солнечном ударах, электротравме

Обморок — внезапная кратковременная потеря сознания вследствие недостаточного кровоснабжения мозга. Обморок может наступить в результате испуга, сильной боли, перегревания тела, переутомления, заболевания сердца и других причин.

Потере сознания при обмороке могут предшествовать потемнение или мелькание в глазах, слабость, головокружение, шум в ушах, онемение рук и ног. Затем развивается резкая бледность кожи, глаза закрываются, пострадавший падает, зрачки на свет не реагируют, дыхание становится поверхностным, редким, кожа покрывается холодным потом, пульс не прощупывается. Потеря сознания может быть кратковременной и длительной.

Потерявшего сознание человека необходимо уложить так, чтобы голова его была низко опущенной, расстегнуть одежду, стесняющую дыхание, обеспечить доступ свежего воздуха (открыть окно или вынести пострадавшего из помещения). К лицу и груди приложить полотенце, смоченное холодной водой, дать понюхать ватку, пропитанную нашатырным спиртом, уксусом, одеколоном, натереть этой ваткой виски, ноги согреть грелками или растереть чем-либо жестким. После возвращения сознания пострадавшему нужно дать горячий чай или кофе.

Тепловой удар — болезненное состояние, возникающее в результате общего перегрева организма при длительном воздействии высокой температуры окружающей среды. Тепловой удар возникает при потере организмом большого количества жидкости (обильное потение при высокой температуре и тяжелой работе), вследствие чего кровь сгущается, нарушается равновесие солей в организме, что приводит к кислородному голоданию тканей, в частности головного мозга. Признаки теплового удара: вялость, разбитость, тошнота, головная боль, головокружение, обморок, а в тяжелых случаях судороги.

Пострадавшего от теплового удара следует изолировать от источника теплоты (уложить в тень, перенести в хорошо проветриваемое помещение и т. п.); к голове, боковым поверхностям шеи, подмышкам, паховым областям приложить пузыри со льдом (холодной водой) или укутать мокрой простыней (испарение воды с простыни поможет снизить температуру тела).

Солнечный удар может наступить при длительном воздействии прямых солнечных лучей на непокрытую голову. При этом может наблюдаться перегревание тела. Признаки солнечного удара и первая помощь пострадавшему такие же, как и при тепловом ударе.

Электротравма — повреждение организма человека электрическим током — может вызвать местные (ожог) и общие нарушения физиологического состояния организма:

обморок, расстройство речи, судороги, нарушение дыхания, вплоть до его остановки, а в тяжелых случаях — шок.

Пораженного электрическим током прежде всего необходимо освободить от воздействия тока. Для этого отключают ток выключателями, рубильниками, выворачивают предохранители, перерубают или отбрасывают электрический провод с соблюдением мер предосторожности (используя электроизолирующие предметы — резиновые перчатки и обувь, сухие доски, резиновые коврики и т. п.). Если пострадавший находится на высоте, то при отключении установки нужно предотвратить его падение.

После освобождения пострадавшего от действия электрического тока необходимо оценить его состояние. Если пострадавший находится в сознании, дыхание и пульс устойчивы, то необходимо уложить его на подстилку, расстегнуть одежду, создать приток свежего воздуха и обеспечить полный покой, наблюдая за дыханием и пульсом. Ни в коем случае нельзя позволять пострадавшему двигаться, так как при этом может наступить внезапное ухудшение состояния. Если пострадавший дышит очень редко и судорожно, но у него прощупывается пульс, необходимо немедленно начать делать искусственное дыхание. Если же сознание, дыхание и пульс отсутствуют, зрачки расширены, то можно считать, что пострадавший находится в состоянии клинической смерти. В этом случае необходимо срочно приступить к оживлению организма с помощью искусственного дыхания и непрямого массажа сердца.

Первая медицинская помощь при переломах костей, вывихах, растяжениях и ушибах

Перелом — это частичное или полное нарушение целостности кости. Различают закрытые (без разрывов кожных покровов) и открытые переломы, когда над местом перелома образуется рана.

Чтобы найти место перелома, нужно осторожным поверхностным прощупыванием определить участок наибольшей болезненности. Он будет соответствовать месту перелома. Нельзя самим проверять подвижность обломков кости и вправлять их — этими действиями можно усилить повреждения мягких тканей, сосудов, нервов, что вызовет дополнительную боль и может привести к развитию шока.

Признаки переломов: боль в области повреждения кости, резко усиливающаяся при движении, припухлость, кровоподтек. При переломе костей конечностей может быть их деформация; при повреждении ребер затрудняется дыхание; при ощупывании в месте перелома слышен хруст. Переломы костей таза и позвоночника часто сопровождаются нарушением мочеиспускания и движений в нижних конечностях.

При оказании первой медицинской помощи нельзя допускать движений в месте перелома кости, снимать одежду и обувь — их надо разрезать и освободить место перелома.

При открытом переломе костей, сопровождающемся артериальным кровотечением, сначала следует его остановить с помощью жгута, дать пострадавшему обезболивающее средство, затем на открытую рану наложить стерильную защитную повязку и только после этого придать неподвижность поврежденной части тела с помощью шин, выпускаемых промышленностью, — лестничных и сетчатых проволочных. Если их нет, то можно использовать подручные предметы (куски досок, фанеру, пластмассу и т. п.). Шину накладывают таким образом, чтобы она заходила за соседние суставы по обе стороны перелома (рис. 1). Под нее подкладывают мягкий материал (вату, шарф и др.), особенно в местах костных выступов.

При переломах костей предплечья шину выбирают такой длины, чтобы она одним концом доходила до верхней трети плеча, а другим — до кончиков пальцев (рис. 8, а). При накладывании шины руку сгибают в локтевом суставе под прямым углом, ладонью к животу, пальцы полусогнуты (в руку надо вложить комок ваты). Шину моделируют по форме желоба, внутреннюю сторону выстилают ватой или другим мягким материалом, а затем накладывают по наружной поверхности предплечья, перегибают через локтевой сустав и далее по наружной задней поверхности плеча. В таком виде шину

прибинтовывают к руке широким бинтом, а руку подвешивают к шее на косынке или ремне.



Рис. 1. Иммобилизация при переломе:
а — руки; б — ноги

При переломе плечевой кости шину накладывают на руку, согнутую в локтевом суставе под прямым углом, ладонью к животу, пальцы полусогнуты. В подмышечную впадину вкладывают комочек ваты, который укрепляют бинтом. Шину моделируют по размерам и контурам поврежденной руки так, чтобы она начиналась от плечевого сустава здоровой стороны, проходила через спину по надлопаточной области больной стороны, затем по задней наружной поверхности плеча и предплечья и заканчивалась у основания пальцев. Покрыв шину ватой, ее прибинтовывают к руке и частично к туловищу с помощью колосовидной повязки. После этого руку подвешивают на косынке или ремне и прибинтовывают к туловищу.

При переломах костей бедра требуется особенно тщательная иммобилизация. Чтобы придать неподвижность костным обломкам, следует исключить движения в голеностопном, коленном и тазобедренном суставах. Для этого используют три шины. Длина первой шины должна быть равна расстоянию от подмышечной впадины до наружного края стопы, длина второй — от ягодичной складки до кончиков пальцев стопы (эту шину сгибают в виде буквы Г). С внутренней стороны накладывают третью шину, идущую от промежности до края стопы. Шины моделируют, покрывают ватой и прибинтовывают к ноге; наружную шину, кроме того, прибинтовывают к туловищу.

При переломах костей голени шину моделируют по здоровой ноге в виде буквы Г. Стопу необходимо зафиксировать под прямым углом к голени, ногу в коленном суставе слегка согнуть. Длина шины должна быть равна расстоянию от середины бедра до кончиков пальцев. В местах костных выступов подкладывают вату, после чего шину прибинтовывают к ноге (рис. 8,б).

При переломах костей черепа (сотрясении головного мозга, переломах шейных позвонков и др.) для создания неподвижности головы можно использовать подкладной резиновый круг (камеру от мотоцикла или автомобиля и т. п.). Голову надо зафиксировать, обложив ее мешочками с песком или мягкими валиками из одежды.

При переломе позвоночника опасным осложнением является повреждение спинного мозга, которое может произойти в результате смещения позвонков как в момент травмы, так и при транспортировке пострадавшего. В таких случаях пострадавшего укладывают на спину на твердый щит; если же щита нет, то его следует уложить на живот. Ни в коем случае нельзя пытаться посадить больного, поставить на ноги или заставлять передвигаться. Необходимо как можно быстрее вызвать скорую помощь.

При переломах костей таза пострадавшего укладывают на спину на твердый щит (фанеру, доски и т. п.), под колени кладут скатанное одеяло или пальто так, чтобы нижние конечности были полусогнуты в коленных суставах и слегка разведены в стороны ("поза лягушки") и в таком положении фиксируют распоркой и бинтами.

При переломе ребер пострадавшему предлагают выдохнуть воздух и задержать дыхание; в это время делают тугие ходы бинта вокруг грудной клетки на уровне поврежденных ребер. После нескольких ходов бинта пострадавшему разрешают дышать, остальной частью бинта закрепляют повязку.

При переломе ключицы в подмышечную впадину с пораженной стороны подкладывают комки ваты и плечо туго прибинтовывают к туловищу, а предплечье подвешивают на косынке; второй косынкой руку прикрепляют к туловищу. Отломки костей ключицы можно фиксировать двумя ватно-марлевыми кольцами, которыми разводят надплечья.

При переломах челюсти (верхней и нижней) ее фиксируют пращевидной повязкой. При транспортировке пострадавшего кладут на живот, поворачивая голову на бок, чтобы избежать западания языка.

Особого внимания заслуживают приемы оказания первой медицинской помощи при длительном сдавливании тканей. В этом случае в тканях образуются ядовитые вещества, отравляющие организм. Когда мягкие ткани освобождают от сдавливания, эти ядовитые вещества обильно поступают из тканей в кровь, нарушая деятельность почек и других органов, что может привести к гибели пострадавшего.

Поэтому перед тем как освободить от сдавливания конечности, необходимо наложить жгут (он замедлит поступление ядовитых веществ из пораженного участка), а затем дать обезболивающее средство, наложить иммобилизирующую повязку и доставить пострадавшего в лечебное учреждение.

Вывих может возникнуть при смещении суставных концов костей и полостей сустава. Его распознают по неправильной форме поврежденного сустава по сравнению со здоровым, по невозможности движения в поврежденном суставе и сильной боли. Вывих самостоятельно вправлять нельзя, так как неправильные действия могут привести к дополнительной травме и ухудшению состояния пострадавшего, вплоть до появления у него болевого шока. В таких случаях необходимо обеспечить полный покой суставу, наложив фиксирующую повязку, и дать пострадавшему обезболивающее средство. Для уменьшения боли к больному суставу можно приложить пузырь со льдом или холодной водой.

Растяжение связок часто происходит при падении или внезапных резких движениях. Оно характеризуется разрывом соединительных волокон и мелких кровеносных сосудов, болью при движении, хотя движение возможно. В этом случае на место повреждения накладывают давящую повязку и прикладывают к нему пузырь со льдом (холодную воду в полиэтиленовом мешочке), а конечности приподнимают. При подозрении на разрывы связок нужно также наложить шину и показать пострадавшего врачу.

Ушибы характеризуются накоплением крови в мягких тканях, отеком, болью. В этом случае поврежденной части тела надо придать удобное положение, обеспечить покой, на место ушиба положить пузырь со льдом или легкий холодный предмет. Это уменьшает боль, предотвращает образование отека, а в случае повреждения сосуда снижает объем внутреннего кровотечения. Если кровоподтек все же увеличивается, следует наложить давящую повязку.

Задание 2. Изучить типовую инструкцию по электробезопасности. Составить инструкцию по электробезопасности для продавца:

- продовольственных товаров;
- непродовольственных товаров.

Вариант отдела торгового предприятия: выдает преподаватель.

В процессе практической работы студенты должны научиться составлять инструкции по электробезопасности. В течении всего занятия преподаватель осуществляет контроль и консультирует по неясным вопросам.

Контрольные вопросы:

1. Понятие электробезопасности. Факторы, вызывающие поражение электрическим током. Виды электротравм.
2. Защита от поражения электрическим током.
3. Классификация помещений по степени электробезопасности.
4. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей.
5. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.

Практическое занятие № 19 Использование противопожарной техники. Разработка и оформление плаката.

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

Цели работы:

1. привить навыки использования противопожарной техники
2. получение теоретических знаний и практических навыков подбора и применения первичных средств пожаротушения в зданиях (помещениях).

Задание 1:

- 1.1. Используя теоретический материал, ознакомиться с краткими теоретическими сведениями.
- 1.2. Изучить огнетушащие вещества и первичные средства пожаротушения в зданиях (помещениях). Заполнить таблицы 1 и 2, 3.

Таблица 1 – Область применения огнетушащих веществ

| № п/п | Огнетушащие вещества | Огнетушащие свойства | | | | В какой области нельзя применять (вписать букву из примечания) |
|-------|---------------------------------------|----------------------|-------------|--------------|----------------------------|--|
| | | Охлаждающее | Изолирующее | Разбавляющее | Ингибирующее (замедляющее) | |
| 1. | Вода | | | | | |
| 2. | Песок | | | | | |
| 3. | Покрывало из войлока, брезента и т.д. | | | | | |
| 4. | Химическая пена | | | | | |
| 5. | Углекислота | | | | | |
| 6. | Порошки | | | | | |

Примечание: Область применения огнетушащих веществ:

- а) дерево, изделия из дерева, ткани и т. п.;
- б) горючие жидкости (мазут, краски, масла);
- в) легко воспламеняющиеся жидкости (бензин, керосин);

- г) спирты;
- д) электроустановки под напряжением;
- е) ценные вещи (картины, документы, книги и т. п.);
- ж) одежда на человеке.

Таблица 2. – **Ручные огнетушители**

| № п/п | Марка | Условное обозначение | Технические характеристики: время действия 2) дальность действия 3) площадь гашения | Огнегасительные свойства | Область применения |
|-------|--------|----------------------|--|--------------------------|--------------------|
| 1. | ОХП-10 | | | | |
| 2. | ОВП-10 | | | | |
| 3. | ОУ-2 | | | | |
| 4. | ОП-5 | | | | |

1.3. Рассчитать необходимое количество первичных средств тушения пожара для помещения по заданию преподавателя, заполнив таблицу 3.

Таблица 3. – **Расчёт первичных средств пожаротушения для**

| № п/п | Средства пожаротушения | Количество | Примечания |
|-------|--|------------|------------|
| 1. | Огнетушители | | |
| 2. | Ящики с песком (объём 0,5 м ³) | | |
| 3. | Бочки с водой | | |
| 4. | Покрывало | | |
| 5. | Пожарный щит | | |

Задание 2.

Пособия для работы: ватман, материалы для оформления плаката.

Последовательность выполнения работы.

1. Студенты объединяются в группы по 5 человек.
2. Разработать конкретные предложения по противопожарной безопасности.
3. Оформить плакат.
4. Презентация плаката.

Контрольные вопросы:

1. Правила и инструкции по пожарной безопасности.
2. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в предприятии.
3. Противопожарный инструктаж, его виды, сроки, порядок проведения и документальное оформление.
4. Способы тушения пожаров в торговых предприятиях.
5. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства
6. Понятие и виды пожарной сигнализации.
7. Тепловые и световые извещатели, их виды и характеристика.

МДК 01.02. Организация торговли

Практическое занятие № 1

Организация государственного регулирования торговли

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

Цели:

- закрепить и расширить знания об организации государственного регулирования торговли;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1.Примите участие в семинарском занятии по следующим вопросам:

А.Правовое регулирование отношений в области торговой деятельности (ГК РФ; Закон РФ от 7 февраля 1992 года N 2300-1 "О защите прав потребителей"; [ФЗ](#) от 30 декабря 2006 года N 271-ФЗ "О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации"; муниципальные правовые акты).

Б.Методы государственного регулирования торговой деятельности

- а) установления требований к ее организации и осуществлению;
- б) антимонопольного регулирования в этой области;
- в) информационного обеспечения в этой области;
- г) государственного контроля (надзора), муниципального контроля в этой области.

В. Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области регулирования торговой деятельности

2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

- 1. Название работы.
- 2. Цели работы.
- 3. Задание.
- 4. Результаты семинарского занятия.
- 5. Выводы.

Примечание:

- 1. Работа выполняется коллективно с индивидуальным оформлением отчета.
- 2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
- 3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 2

Установление типов и видов организаций розничной торговли и их размещение

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о видах и типах организаций розничной торговли;
- получить навыки в определении вида и типа предприятия розничной торговли;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1. Проклассифицируйте предприятие розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий» в зависимости от нижеследующих признаков:

- по формам собственности;
- по видам торговли;
- по специализации торговой деятельности;
- по способу организации торговой деятельности;
- по виду торгового объекта;
- по формам торгового обслуживания покупателей;
- по условиям реализации товаров;
- по типам предприятий торговли.

2. Определите тип выбранного предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий» в зависимости от размеров площадей торговых объектов, ассортимента предлагаемых к продаже товаров и форм торгового обслуживания покупателей.

3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 3

Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о факторах, влияющих на размещение магазинов в городах;
- получить навыки в определении факторов и эффективности размещения магазинов;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1. Определите факторы размещения магазина (по выбору студента с согласования с преподавателем): градостроительные; транспортные; социальные; экономические.
2. Определите влияние этих факторов на размещение магазина.
3. Определите эффективность размещения магазина с учетом выявленных факторов, в том числе с учетом характера зон обслуживания, наличия и связью с транспортными магистралями, направления покупательских потоков. Ответ аргументируйте.
4. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 4

Современные направления развития розничной торговой сети

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о современных направлениях развития розничной торговой сети;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1.Примите участие в семинарском занятии по теме: «Основные направления развития сети предприятий розничной торговли современных форматов в России и за рубежом».

А.Форматы розничных торговых предприятий, их сущность, классификация и роль в развитии услуг розничной торговли.

Б.Эволюция форматов розничных торговых предприятий и рост качества торговых услуг.

В. Факторы, определяющие темпы и вектор развития розничных торговых сетей;

Г. Особенности современных форматов розничных торговых предприятий: мини-маркеты (или бентамы); универсамы, супермаркеты, дискаунтеры; гипермаркеты; магазины формата «магазин у дома».

Д. Основные направления развития форматов розничных торговых предприятий: расширение фирменной торговли; [франчайзинг](#).

Е. Факторы основных изменений в розничной торговле в современных условиях.

2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Результаты семинарского занятия.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа выполняется коллективно с индивидуальным оформлением отчета.
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практические занятия № 5,6

Планировка розничных торговых предприятий

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о планировке розничных торговых предприятиях;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина и их взаимосвязи;

-развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

- 1.Посетите 2 магазина (по согласованию с преподавателем).
- 2.Определите состав функциональных групп каждого магазина. Составьте соответствующую схему.
2. Определите взаимосвязь этих функциональных групп в каждом магазине.
- 3.Укажите основные требования, предъявляемые к устройству планирования современного торгового предприятия.
4. Сопоставьте основные характеристики каждого магазина с рекомендуемыми параметрами.
5. Сформулируйте основные выводы, касающиеся путей и направлений для совершенствования устройства, планирования магазинов.
6. Выполните сравнительную характеристику планировки магазинов изученных магазинов.
7. Сформулируйте основные выводы, касающиеся эффективности работы данных магазинов с имеющейся планировкой (составом функциональных групп и их взаимосвязью) как с точки зрения покупателей, так и с точки зрения персонала магазина.
6. Оформите отчеты.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание, в том числе схемы планировки.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практические занятия № 7

Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации

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;

Цель работы: выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

Ход работы:

1. Посетите магазин (по согласованию с преподавателем). Пронаблюдайте и запишите выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации в конкретном магазине.

По результатам посещения, а также используя теоретический материал, выполните следующие задания:

Задание 1. Изучите правила подготовки товаров к продаже. Напишите особенности подготовки продовольственных и непродовольственных товаров, выделяя общие и специальные операции.

| | Общие операции | Специальные операции |
|---|---|---|
| 4.1 Продовольственные товары, в том числе: -Хлеб и хлебобулочные изделия - Картофель и плодоовощные товары -колбасные изделия | -распаковка -выкладка -распаковка - расфасовка - взвешивания - тщательно проверяют по качеству - рассортировывают - подготавливают | -упаковка в пакеты - отсортировываются от брака и нестандартной продукции - перевязанные нитками - удаляют увязочный шпагат - протирают их полотенцем - концы оболочки срезают - заветренные срезы зачищают - нарезка |
| 4.2 Непродовольственные товары, в том числе: - Швейные изделия - Текстильные товары - бытовой химии | - распаковка -выкладка - распаковка - рассортировка - осмотр товара -распаковка - рассортировка | - подбирают по размерам и ростам - устраняют в них мелкие дефекты - чистят и утюжат - обрезание ниток - разрезание тканей(образцы) - протирание товара от грязи и пыли -упаковка в пакеты |

Задание 2. Изучите правила размещения и выкладки товаров в торговом зале. Запишите в отчете.

Задание 3. Изучите технологию продажи товаров различными методами. Обратите внимание на факторы, определяющие выбор метода продажи.

| Формы продажи | Методы продажи | Технология, характеристика | Тип торгового предприятия |
|---------------|---|--|---|
| Магазинная | Самообслуживания По образцам Через прилавок | -свободный доступ покупателей к товарам, самостоятельность покупателей при выборе товара, оплату за товары в узлах расчета, обслуживаемых кассирами-контролерами -предусматривает открытую выкладку отдельных образцов товаров в торговом зале. -покупатели не имеют непосредственного доступа к товарам — доступ ограничен прилавком и произвести выборку товара покупатели могут только посредством обслуживающего персонала | Универмаг Гипермаркет Универмаг Ларьки |
| Внемагазинная | Развозная торговля Разносная торговля | -продажа товаров конечному потребителю. При этом совершенно не важно, каким образом продаются товары или услуги -непосредственного | Авто-магазины Судо-магазины Палатка |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | контакта продавца с покупателем в организациях, на транспорте, на дому или на улице. | |
|--|--|--|--|

2. Оформите отчеты.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 8 Составление схемы технологической планировки торгового зала РТП. Определение торговой площади магазина

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

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цель: выработка умений и навыков работы с нормативными документами, развивать умение анализировать полученные данные, подвести к пониманию важности изученного нормативного документа.

Задание:

1. Изучите условия и исходные данные.
2. Определите торговую площадь магазина, используя предложенный метод.
3. Спроектируйте технологическую планировку торгового зала.

Условие:

Торговая фирма «Детский мир» планирует открыть новый филиал- магазин «Школьник» с месячным объемом реализации 6 млн.рублей, площадь которого подлежит распределению между различными отделами согласно таблице 1. Определите торговую площадь каждого отдела и всего магазина в целом.

Таблица 1. Характеристики товарных отделов.

| № | Наименование товарных отделов | Удельный вес в товарообороте, % | Примерный норматив месячного товарооборота торговой фирмы на 1 кв.м торговой площади, тыс.руб. |
|---|---------------------------------|---------------------------------|--|
| 1 | Швейные изделия, головные уборы | 25,6 | 50,5 |
| 2 | Трикотаж | 18,8 | 41,8 |
| 3 | Обувь | 20,4 | 20,9 |
| 4 | Игрушки | 13,2 | 18,6 |
| 5 | Спорттовары | 6,0 | 34,4 |

| | | | |
|---|---|-----|------|
| 6 | Канцелярские товары и школьные принадлежности | 8,2 | 18,8 |
| 7 | Книги | 7,8 | 20,4 |
| | Всего | 100 | |

- 1) Определить месячный объем товарооборота каждого отдела (тыс.руб.), который составляет: Оборот в месяц* уд.вес отдела (%)
 - 2) Рассчитать торговую площадь (кв.м) которую необходимо выделить каждому отделу: Планируемый месячный товарооборот / примерный норматив месячного товарооборота торговой фирмы на 1 кв.м торговой площади, тыс.руб.
 - 3) Определить общую площадь торгового зала магазина.
- Результаты представить в таблице 2.

Таблица 2. Торговая площадь магазина «Школьник»

| № | Наименование товарных отделов | Торговая площадь, кв.м. |
|---|-------------------------------|-------------------------|
| | | |
| | Всего | |

4. Спроектируйте технологическую планировку магазина.
Количество кассовых аппаратов, рассчитывается 1шт на каждые 140-160 кв.м. площади.

Практическое занятие № 9 Расчет эффективности рекламной деятельности

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

Цель: Изучение и оценка рекламных сообщений расчет их эффективности.

Задание:

1. Подобрать 5-6 рекламных сообщений из специальных рекламных изданий или периодической печати (по выбору) по предложению на рынок отдельных видов непродовольственных товаров. Охарактеризовать рекламные сообщения, отметить, в какой мере они по своему содержанию, рекламно- информационной обеспеченности, художественно-графическому оформлению, потребительской мотивации и психологическому воздействию на конкретный сегмент рынка отвечают современным требованиям.
2. Задание аналогично заданию 1, но выполняется по предложению на рынок отдельных видов продовольственных товаров.
3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.
3. Отчет должен быть выполнен аккуратно в соответствии с требованиями.

Практическое занятие № 10,11 Изучение технологии приемки товаров и тары: нормативные документы, её регламентирующие, порядок и сроки приемки, документальное оформление.

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цель: изучить инструкции, регламентирующие приемку товаров в магазине, научиться применять нормативные документы при решении практических ситуаций.

Задание:

1.Изучение инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» № П-6 от 15 июня 1965 г.

Порядок работы

1.1. Изучите содержание инструкции и дайте ответы на следующие вопросы:

| Вопросы: | Пункты инструкции: | Форма ответа |
|--|---|--|
| <p>1. Название, номер и дата утверждения инструкции и дополнений к ней. 2. В каких случаях применяется инструкция? 3. Порядок приемки грузов от органов транспорта? 4. В каких случаях составляется коммерческий акт? 5. Место приемки товаров по количеству? 6. Сроки приемки товаров по количеству? 7. Кто осуществляет приемку товаров по количеству? 8. С какими документами сопоставляется количество поступившего товара? 9. Как проверяется вес нетто? 10. В какой срок составляется акт о весе тары? 11. Действия получателя в случае обнаружения недостачи? 12. В какой срок обязан явиться представитель отправителя (изготовителя)? 13. Кто участвует в приемке по количеству в случае неявки представителя отправителя (изготовителя)? 14. Требования к представителю, выделенному для участия в приемке? 15. Какой документ выдается представителю, выделенному для участия в приемке? 16. Какой документ составляется в случае обнаружения недостачи, его содержание? 17. Кем и в какой срок утверждается акт приемки? 18. Какие документы прилагаются к акту приемки?</p> | <p>п.1. п.4. п.5. п.6, 7. П.9. п.11. п.12. п.14 п.14 п.16, 17. П.17. п.18 п.20, 22, 23. П.21. п.25 п.26. п.27</p> | <p>Письменно устно письменно письменно устно письменно устно устно письменно письменно письменно письменно письменно письменно письменно устно письменно письменно</p> |

примечание: по вопросу № 11 ответ запишите в виде *схемы* последовательности приемки в случае обнаружении недостачи.

2. Решение ситуации

Решите ситуацию и обоснуйте решение с учетом положений инструкции.

Ситуация. Магазин «Скороход» от ОАО «Спартак» получил 18 января партию женских демисезонных туфель (арт. 9 С 71Н, ГОСТ 19116) по цене 1050 руб., всего 20 коробок по 12 пар в каждой. Счет- фактура поставщика № 43120 от 9.01 текущего года на сумму 252 000 руб. оплачена. Упаковка изготовителя не нарушена. При приемке товара работниками магазина 20 января была обнаружена недостача трех пар туфель.

Адрес поставщика г. Казань, ул. Спартаковская 2, ОАО «Спартак».

Адрес получателя: г. Чита, ул. Ленина 112.

Ответьте на вопросы

1. Как следует поступить работникам магазина в данном случае?

2. Какова сумма недостачи?

3. В чьем присутствии осуществляется приемка товара и ее документальное оформление в случае неявки представителя поставщика.

4. Кто из перечисленных работников магазина может быть представителем общественности?

· Сидоров И.П. - директор магазина.

· Федорова О.О. - товаровед.

· Иванова М.И. - бухгалтер

· Кравцов И.Л. - подсобный рабочий

· Злыгостев А.Ф. - электрик

Составьте

1. Односторонний акт приемки товаров в магазине.

2. Сохранную расписку на товар.

3. Уведомление (телеграмму) о вызове представителя поставщика для двусторонней приемки товара.

4. Заполните удостоверение представителя для приемки товара.

5. Оформите акт об установленном расхождении в количестве товаров при приемке.

3. Изучение инструкции “Об особенностях приемки товаров народного потребления, доставляемых в таре-оборудовании” от 29 июня 1982 года № 072-75.

3.1. Изучите инструкцию и ответьте на следующие вопросы:

| Вопросы: | Пункты инструкции: | Форма ответа: |
|---|---|------------------------------------|
| 1. Порядок приемки тары-оборудования с товаром от органа транспорта? 2. Особенности и сроки приемки товаров в таре-оборудовании? 3. Срок извещения поставщика (отправителя) при обнаружении расхождений? 4. Срок явки представителя поставщика? 5. Способы приемки товаров, доставляемых в таре-оборудовании? 6. Ответственность поставщика за доставку товаров в неисправной или неопломбированной таре-оборудовании? 7. Ответственность поставщика за нарушение согласованной схемы выкладки товаров? | п. 12. п.13. п.13. п.13. п.14. п.23. п.24. | использовать для решения ситуаций. |

4. Решение ситуаций

Решите ситуацию и обоснуйте ее в соответствии с положениями инструкции:

Ситуация: При приемке СМС поступивших в таре-оборудовании обнаружено, что в трех контейнерах нарушена схема выкладки, а пять контейнеров не опломбированы. Всего поступило 15 контейнеров, в каждом контейнере товаров на сумму 6 000 рублей.

Ответьте на вопросы:

1. Как следует принимать товары в такой таре-оборудовании?
2. В какой срок извещается поставщик?
3. В какой срок должен прибыть представитель поставщика?
4. Какую ответственность несет поставщик в данном случае?

Рассчитайте размер штрафа поставщику.

3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 12 Разработка технологических карт для магазина.

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цель: выработка умений и навыков работы с нормативными документами, развивать умение анализировать полученные данные, подвести к пониманию важности изученного нормативного документа.

Задание:

1. Изучите теоретический материал.
2. Составьте технологическую карту работы магазина.
3. Сделайте вывод о важности и изученного материала.

Технологическая карта — форма документации, отражающая детальную пооперационную разработку складского технологического процесса с указанием технических средств, затрат времени и труда на его выполнение. Технологические карты составляются на весь процесс переработки продукции на складе (магазине) или на отдельные его этапы.

В технологических картах определяются:

- 1) содержание работы (перечень операций);
- 2) исполнители;
- 3) перечень документов, составляемых по ходу технологического процесса.

Например, технологические карты приемки продукции содержат:

- 1) графики поступления продукции в течение дня;
- 2) последовательность выполнения операций;
- 3) количество работников, занятых разгрузкой и приемкой продукции.

Технологические графики предусматривают выполнение складских операций во времени (в течение смены, суток). **Это могут быть:**

- 1) графики работы погрузочно-разгрузочных механизмов;
- 2) графики прибытия покупателей на склад или в зал товарных образцов для отборки продукции;
- 3) графики работы зоны экспедиции.

Сетевая модель складского процесса представляет собой графическое изображение складских операций, последовательное чередование работ и операций складского технологического процесса.

4. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задание.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 13,14 Технология товародвижения в магазине. Обеспечение товародвижения и прием товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальным оформлением.

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о приёмке товаров по количеству и качеству;
- обеспечения товародвижения и приема товаров по количеству и качеству;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие решать торговые ситуации, связанные с приёмкой товаров по количеству и качеству;
- развить навыки документального оформления операций по приемке товаров;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1. До занятия: посетить магазин (по выбору), составить схему товародвижения и приема товаров по количеству и качеству. На занятии: выступить с докладом, в доклад включить недостатки и достоинства составленной схемы, рекомендации по улучшению эффективности.

Составить отчет.

2. 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: 454007, Россия, г. Челябинск, Рождественского, 13, на основании договора поставки № 116 от 16.11.2014 г., автомобильным транспортом поступила партия соков:

| Наименование продукции | Количество тарных мест, шт. | Количество мест в коробке, шт. | Цена за единицу, 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 ГРЕЙПФРУТ, 1 Л | "RICH" | 10 | 12 | 68,90 |
|-----------------------|--------|----|----|-------|

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.

2. По результатам приемки составьте приемный акт.

3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Приемный акт.
5. Выводы.

Задание 3. Решение ситуаций

1. Решите ситуацию и обоснуйте решение в соответствии с положениями инструкции Ситуация. В МУП № 1 “Гастроном” (ул. Ленина, 26. Тел. 26-14-20.) поступила партия макаронных изделий (вермишель ГОСТ 875-92, группы А Б В, кл 1) производства ОАО Улан-Уденская макаронная фабрика по счету № 07256 от 10 января. Всего поступило 450 мест, (масса нетто одного места 5 кг.), на сумму 36000 руб. Срок хранения 1 год. Дата выработки 4 августа прошлого года. При приемке 11.01. установлено, что макароны имеют затхлый запах, следы плесени и реализации не подлежат.

Адрес поставщика: г. Улан-Удэ, ул. Дальневосточная, 5. Тел (301-2) 33-21-38. Факс (301-2) 33-17-97

Ответьте на вопросы

1. Как следует поступить работникам магазина?
2. В какой срок необходимо уведомить поставщика?
3. В какой срок должен явиться представитель поставщика для двусторонней приемки?
4. Как следует поступить в случае неявки представителя поставщика?

2. Рассчитайте размер претензии поставщику, если по договору поставки согласован штраф за поставку некачественных товаров в размере 20% их стоимости. Учтите, что расходы на экспертизу составили 700 руб., транспортные расходы на вывоз некачественных товаров 1260 руб.

Ситуация 3. 20 января текущего года в магазин “Ткани” поступила партия портьерной ткани производства Сирии, в кипах за упаковкой иностранного поставщика. Работники магазина 22 января при приемке товаров обнаружили недостачу 14 метров ткани по цене 560 рублей. Вызванный эксперт БТЭ ТПП активировать недостачу отказался.

Ответьте на вопросы:

Какие нарушения допущены работниками магазина?

Как следовало правильно организовать приемку поступивших товаров?

Составьте заявку на вызов независимого эксперта.

Практическое занятие № 15 Товарные склады в торговле

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о деятельности товарных складов;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

- 1.Посетите товарный склад торгового предприятия (по согласованию с преподавателем).
- 2.Ознакомьтесь с организацией работы склада.
3. Ознакомьтесь с его оперативным управлением.
- 4.Выявите особенности работы посещенного предприятия оптовой торговли.
5. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 16 Управление товарными запасами и потоками

У2. управлять товарными запасами и потоками;

Цель работы:

- изучить методику оптимизации параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами;
- изучить модель управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами при наличии определенной тенденции изменения потребительского спроса;
- изучить модель управления запасами с фиксированным размером заказа в случае затруднений с определением издержек управления запасами большого количества товаров.

Порядок выполнения работы

Задание 1.

1. По исходным данным, представленным в табл. 1, определить оптимальный размер заказа и другие необходимые параметры данной системы управления запасами, если возможная задержка поставки материалов составляет 1 день, а число рабочих дней в году - 250.
2. Построить графики движения запасов для случаев:
а) отсутствия задержек в поставках; б) наличия единичного сбоя в поставках.

Таблица 1

| Показатели | Варианты | | | | |
|------------|----------|---|---|---|---|
| | A | B | C | D | E |
| | | | | | |

| | | | | | |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|
| Годовая потребность, шт. | 5000 | 5200 | 5500 | 5700 | 6000 |
| Стоимость выполнения заказа, руб. | 100 | 140 | 160 | 170 | 200 |
| Цена изделия, руб. | 1000 | 1200 | 1500 | 1800 | 2000 |
| Затраты на хранение, % | 10 | 12 | 11 | 10 | 12 |
| Время поставки, дни | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 |

Методика выполнения работы

1. Оптимальный размер заказа рассчитывается по формуле Уилсона:

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DC}{iP}}$$

Где D - годовая потребность в комплектующем изделии, физ.ед.; C - стоимость выполнения одного заказа, ден. ед.; i - затраты на хранение единицы изделия в долях единицы; P - цена изделия, ден. ед.

2. Интервал времени между заказами, дни:

$$t_n = \frac{NQ_{opt}}{D}$$

где N - количество рабочих дней в году.

3. Ожидаемое дневное потребление, физ.ед.:

$$Q_{дн} = D / N$$

4. Ожидаемое потребление за время поставки, физ.ед.:

$$Q_{оп} = Q_{дн} t_{п}$$

где $t_{п}$ - время поставки, дни.

5. Максимальное потребление за время поставки, физ.ед.:

$$Q_{мп} = Q_{тек} = (t_{п} + t_{з}) Q_{дн}$$

где $t_{з}$ - возможная задержка поставки, дни.

6. Гарантийный запас, физ.ед.:

$$Q_{гар} = Q_{мп} - Q_{оп}$$

7. Максимальный желательный запас, физ.ед.:

$$Q_{max} = Q_{гар} + (Q_{дн} t_{и})$$

8. Фактический размер заказа, физ.ед.:

$$Q_{факт} = Q_{max} + Q_{оп} - Q_{тек}$$

Задание 2.

1. На основе данных месячного спроса (D_i) на комплектующие изделия, представленных в табл. 2, определить суммарный годовой спрос ($D_{г}$) и суточный спрос ($D_{с}$) за каждый месяц, предполагая, что он не изменяется в течение месяца. Количество рабочих дней в месяце (n) - 20, а в году (N) - 240.

2. На основе исходных данных ($C_{хр}$ и $C_{п}$), представленных в табл. 19 рассчитать оптимальный размер заказа изделий и интервал времени между заказами.

3. Установить точки заказа, объемы заказа и уровни запасов в течение года с учетом роста спроса при условии, что максимальный запас деталей на начало года (Q_{max1}) - 300 ед. Время исполнения заказа (t_3) - 5 дней. Результаты расчетов представить в табл. 20.

Таблица 2

| № периода | Месяц | Месячный спрос, ед. | Суточный спрос, ед. | № периода | Месяц | Месячный спрос, ед. | Суточный спрос, ед. |
|-----------|--------|---------------------|---------------------|-----------|-------|---------------------|---------------------|
| 1 | Январь | 60 | | 7 | Июль | 200 | |

| | | | | | | | |
|---|---------|-----|--|----|----------|-----|--|
| 2 | Февраль | 80 | | 8 | Август | 220 | |
| 3 | Март | 100 | | 9 | Сентябрь | 240 | |
| 4 | Апрель | 120 | | 10 | Октябрь | 260 | |
| 5 | Май | 140 | | 11 | Ноябрь | 280 | |
| 6 | Июнь | 180 | | 12 | Декабрь | 300 | |

Таблица 19

| Показатели | A | B | C | D | E |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Затраты на хранение ед. запасов, руб. | 2,0 | 2,1 | 2,2 | 2,3 | 2,4 |
| Постоянные затраты на поставку, руб. | 15,0 | 15,2 | 15,3 | 15,4 | 15,5 |

Методика выполнения работы

1. Годовой спрос, ед.:

$$D_{\Gamma} = \sum D_i,$$

где i изменяется от 1 до 12.

2. Суточный спрос, ед.:

$$D_c = D_i / n,$$

где n число рабочих дней i -того месяца.

3. Ожидаемое суточное потребление, ед.:

$$Q_{\text{сут}} = D_{\Gamma} / N.$$

4. Оптимальный объем заказа изделий, ед.:

$$Q_{\text{опт}} = \sqrt{2 D_{\Gamma} C_{\Pi} / C_{\text{хр}}}.$$

5. Интервал времени между заказами, дни:

$$t_{\text{и}} = N Q_{\text{опт}} / D_{\Gamma}.$$

6. Минимальный уровень запаса, ед.:

$$Q_{\text{мин1}} = Q_{\text{макс1}} - D_1 \text{ (январь)},$$

$$Q_{\text{мин}i} = Q_{\text{макс}i} - D_i,$$

где i изменяется от 2 до 12.

7. Уровень запаса в точке заказа, ед.:

$$Q_{\text{зап}i} = Q_{\text{мин}i} + D_{\text{сут}i} t_3.$$

8. Объем заказа, ед.:

$$Q_{\text{зак}1} = Q_{\text{макс}1} - (Q_{\text{зап}1} - Q_{\text{сут}} t_3) \text{ (январь)},$$

$$Q_{\text{зак}i} = Q_{\text{макс}i} - (Q_{\text{зап}i} - Q_{\text{сут}} t_3) \text{ (последующие месяцы)}.$$

9. Максимальный уровень запаса с февраля по декабрь, ед.:

$$Q_{\text{макс}i+1} = Q_{\text{зак}i} + Q_{\text{мин}i}.$$

Результаты расчетов оформить в виде следующей таблицы.

Таблица 20

Уровни запасов изделий при фиксированном интервале между заказами

| Точки заказа, рабочий день | Точки пополнения заказа, рабочие дни | Объем заказа, ед. | Объем запаса в точке заказа, ед. | Минимальный уровень запаса, ед. | Максимальный уровень запаса, ед. |
|----------------------------|--------------------------------------|-------------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| 15 | - | | | | |
| 35 | 21 | | | | |

| | | | | | |
|-----|-----|--|--|--|--|
| ... | 41 | | | | |
| 235 | ... | | | | |
| | 241 | | | | |

Задание 3.

1. На основе исходных данных, представленных в табл. 21, определить постоянный коэффициент K , средний размер заказа и средний уровень запаса в отчетном периоде. Число заказов (N_0) в данном периоде по товарным группам составляет: $V = 4$; $W = 6$; $X = 12$; $Y = 24$; $Z = 4$.
2. Вычислить оптимальный размер заказа, средний уровень запасов и число заказов, которые нужно оформить в плановом периоде.
3. Написать краткие выводы о динамике среднего запаса.

Таблица 21

| Показатели | A | B | C | D | E |
|------------------------|------|------|------|------|------|
| Цена товара V , руб. | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Цена товара W , руб. | 50 | 52 | 53 | 54 | 55 |
| Цена товара X , руб. | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 |
| Цена товара Y , руб. | 100 | 102 | 103 | 104 | 105 |
| Цена товара Z , руб. | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Объем продаж V , ед. | 1000 | 998 | 996 | 994 | 992 |
| Объем продаж W , ед. | 1250 | 1252 | 1254 | 1256 | 1258 |
| Объем продаж X , ед. | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| Объем продаж Y , ед. | 900 | 902 | 903 | 904 | 905 |
| Объем продаж Z , ед. | 1500 | 1448 | 1447 | 1446 | 1445 |

Исходные и расчетные данные представить в следующей таблице.

Таблица 22

| Товар | Число заказов (N_0) | Цена товара, руб. (P) | Объем продаж, ед. (Q_T) | $\sqrt{P Q_T}$ | Средний размер заказа, ед. (Q_{cp}) | Средний объем запаса, руб. ($Q_{стр}$) |
|-------|-------------------------|---------------------------|-----------------------------|----------------|---|--|
| V | | | | | | |
| ... | | | | | | |
| Z | | | | | | |
| Итого | $\Sigma =$ | | | $\Sigma =$ | | $\Sigma =$ |

Методика выполнения работы

1. Средний размер заказа - отношение объема продаж каждого товара к числу его заказов в отчетном периоде, ед.:

$$Q_{cp} = Q_T / N_0 .$$

2. Средний уровень запаса каждого товара (страховой запас) в отчетном периоде, руб.:

$$Q_{\text{стр}0} = 0,5 Q_{\text{ср}} P.$$

3. Постоянный коэффициент:

$$K = \sum \sqrt{P Q_{\Gamma}} / \sum N_0.$$

4. Размер оптимального фиксированного заказа по каждому товару в плановом периоде, ед.:

$$Q_{\text{опт}} = K \sqrt{Q_{\Gamma} / P}.$$

5. Число заказов каждого товара в плановом периоде:

$$N_1 = Q_{\Gamma} / Q_{\text{опт}}.$$

6. Средний уровень запаса каждого товара в плановом периоде, руб.:

$$Q_{\text{стр}1} = 0,5 Q_{\text{опт}} P.$$

Результаты расчетов оформить в виде следующей таблицы.

Таблица 23

| Товар | Q_{Γ}/P | $\sqrt{Q_{\Gamma}/P}$ | Размер заказа, ед. ($Q_{\text{опт}}$) | Число заказов (N_1) | Средний объем запаса, руб. |
|-------|----------------|-----------------------|--|-------------------------|----------------------------------|
| V | | | | | |
| ... | | | | | |
| Итого | | | | $\Sigma =$ | $\Sigma =$ |

Задание 4. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 17 Составление планировки склада и определение назначения складских помещений

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цель: научиться составлять планировку склада, зная характеристику каждой операционной зоны склада

Краткие теоретические сведения

Задача складского планирования - обеспечение хранения товаров таким образом, чтобы сделать их максимально доступными потребителям.

Все складское пространство состоит из двух частей: площадей, используемых и неиспользуемых для хранения. При планировании учитывают, что наиболее рациональное соотношение этих площадей, равное 2:1.

Планировка общетоварного склада.

Все помещения на общетоварных складах делятся на следующие группы:

- основного производственного назначения - для выполнения основных производственных операций (хранение товаров, их распаковка, упаковка, расфасовка и комплектование, прием и отпуск товаров);

- вспомогательные - для хранения тары, многооборотных контейнеров и поддонов;
- подсобно-технические - для размещения инженерных устройств и коммуникаций, а также хозяйственных кладовых и ремонтных мастерских;
- административно-бытовые - для размещения административного аппарата и бытового обслуживания работников склада.

На планировку и размещение помещений склада существенным образом влияет структура технологического процесса. На стадии проектирования склада устанавливаются состав помещений, пропорции между отдельными помещениями и их дислокация.

Основной принцип внутренней планировки склада - обеспечение поточности и непрерывности складского технологического процесса.

Для выполнения технологических операций по приемке, хранению и отправке товаров покупателям на складах выделяются соответствующие зоны.

На общетоварных складах выделяются следующие основные зоны: разгрузки транспортных средств, приемки товаров по количеству и качеству, хранения, фасовки товаров, отборки и комплектования заказов покупателей, погрузки автомобильного транспорта.

Перечисленные операционные зоны склада должны быть связаны между собой необходимыми проходами и проездами.

Зона разгрузки транспортных средств должна примыкать к зоне приемки товаров по количеству и качеству, где размещаются рабочие места товароведов - бракеро́в.

Под зону хранения товаров отводится основная часть площади склада. Она состоит из площади, занятой товарами и площади проходов.

К зоне хранения должны примыкать зоны упаковки и фасовки товаров, комплектования заказов оптовых покупателей. В свою очередь, зона комплектования заказов должна находиться рядом с экспедицией по отправке товаров.

Такой принцип внутренней планировки зон складов позволяет обеспечить поточность и непрерывность складского технологического процесса.

Специальные требования предъявляются к планировке зала товарных образцов.

Обычно в зале товарных образцов выделяют рабочие зоны, зону экспозиций, а также зоны ожидания и отдыха, информации и проходов.

Рабочие зоны служат для размещения рабочих мест товароведов-коммерсантов. Они оборудуются конторскими столами и рабочими креслами, счетной техникой или персональным компьютером, передвижной картотекой, стульями для покупателей и мебелью для хранения документации. Число таких зон зависит от количества ассортиментных групп товаров, экспонирующихся в зале товарных образцов.

Зона экспозиции разделяется на отдельные поддоны, оснащаемые пристенными и островными горками с приспособлениями для показа товаров. Здесь, помимо выкладки образцов товаров данной группы, предусматривают и специальные выставки сезонных товаров.

Товарные образцы выставляются таким образом, чтобы покупатели могли свободно ориентироваться в предложенном им ассортименте.

Зона ожидания и отдыха предназначена для самостоятельной работы покупателей с альбомами, каталогами и списками товаров, а также для их отдыха.

Зона проходов служит для передвижения в зале товарных образцов и для прохода в другие помещения оптовой базы. Основные проходы должны иметь ширину не менее 2 м, другие - не менее 1 м.

Задание:

1. Начертите наиболее удачное расположение операционных зон склада на ваш взгляд и дайте краткую характеристику каждой зоне.
2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.

2. Цели работы.
3. Задание.
4. Выводы.

Примечание:

3. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
4. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 18 Расчет численности работников склада

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цель работы:

- Сформировать умение рассчитывать количество складских работников;
- Сформировать умение распределять складские операции по видам выполняемых работ

Задание:

1. Подготовка перечня складских операций. В табл. 1 каждому действию необходимо расставить исполнителя.

Определение временных нормативов складских операций – определение временных затрат на каждую операцию, каждое действие по следующей формуле:

*Норма выполнения действия определенным специалистом * количество работы в смену = количество человеко-часов на данные действия в смену*

Результат занести в соответствующий столбик таблицы 1.

Полученные затраты ресурсов на выполнение действия суммируются отдельно по каждому специалисту

Для получения максимально адекватного результата в приведенных выше вычислениях должен быть учтен коэффициент производительности:

*Количество человеко-часов определенного специалиста, затраченное на все действия в смену / (количество часов в смене * $K_{пр}$) = количество специалистов,*

где $K_{пр}$ — коэффициент производительности, позволяющий учитывать в формуле только эффективное время (время, в которое сотрудник работает, а не отвлекается на личные нужды, к примеру, на перекуры). Коэффициент производительности варьируется в пределах 0,75–0,85.

Полученное значение должно быть увеличено на 10–12% для учета отпусков и возможных болезней сотрудников, а также на коэффициент простоев и неучтенных работ (12%)

Просуммировать результаты вычислений по всем специалистам, чтобы узнать количество персонала в одной смене.

Таблица 1.

№ Операция/Действие норма, часов Единицы измерения количества работы по операции
Исполнитель кол-во ч/ч В смену

- 1 Выгрузка/погрузка ручн. 0,02 короб
- 2 Расстановка товар по адресам. Мех. 0,08 палл
- 3 Оборачивание стрейч -плёнкой. 0,05 палл
- 4 Сбор заказов, формирование паллет. 0,25 Заказ
- 5 Оформление сопроводительной документации приход. 0,33 кол-во накладных
- 6 Подготовка документации внутрискладского перемещения товара. 0,02 кол-во накладных
- 7 Контроль за кол-вом. и качеством, отгружаемого/принимаемого товара. 0,03 короб

- 8 Оформление сопроводительной документации для отгрузки. 0,02 кол-во накладных
9 Печать документации для подбора товара 0,03 кол-во накладных
10 Выгрузка/погрузка мех. 0,12 палл
11 Учёт отгрузки/прихода в ИС (WMS) 0,25 кол-во накладных
12 Стикеровка. 0,01 Стикер/короб
13 Учёт оборотной тары 0,03 ед

Исходные данные Вариант 1 Вариант 2 Вариант3 Вариант 4 Вариант 5 Вариант 6

Товарооборот коробов/мес 100000 70000 55000 77000 94000 88000

Ручная обработка, коробов/мес 80000 20000 25000 45000 60000 40000

Механическая обработка, коробов/мес 20000 50000 30000 32000 34000 48000

Продолжительность смены, часов 12 12 12 12 12 12

Количество заказов, шт/мес 500 600 150 330 480 290

*условно принимаем, что на один европаллет помещается 50 коробов!

2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 19 Услуги розничной торговли

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;

Цели:

- закрепить и расширить знания об услугах розничной торговли;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1.Примите участие в семинарском занятии по следующим вопросам:

А.Правовое регулирование качества отношений, возникающих между потребителями и изготовителями, исполнителями, импортерами, продавцами при продаже товаров (выполнении работ, оказании услуг) (ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования; ГОСТ Р 52113-2003 Услуги населению. Номенклатура показателей качества; ГОСТ Р 51305-2009 - Услуги торговли. Требования к персоналу; Закон РФ от 07.02.1993 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» с изменениями и дополнениями и другие).

Б.Виды услуг розничной торговли:

- реализация товаров на предприятиях торговли и вне предприятий торговли;
- оказание помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и применении;
- информационно-консультационные (консалтинговые) услуги;
- дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров.

В. Общие требования и требования безопасности услуг торговли.

Г. Методы контроля и оценки показателей качества услуг.

2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.

2. Цели работы.

3. Задание.

4. Результаты семинарского занятия.

5. Выводы.

Примечание:

1. Работа выполняется коллективно с индивидуальным оформлением отчета.

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 20 **Услуги розничной торговли в Удмуртской Республике**

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

Цели:

- закрепить и расширить знания об услугах розничной торговли;

- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;

- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1. Примите участие в семинарском занятии по следующим вопросам:

Б. Виды услуг розничной торговли в Удмуртской Республике (на примере конкретных предприятий торговли).

В. Качество оказываемых услуг розничной торговли в Удмуртской Республике: из собственного опыта и по результатам опросов близких, друзей, знакомых.

Г. Предложения по улучшению качества оказываемых услуг розничной торговли в Коркинском муниципальном районе.

2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.

2. Цели работы.

3. Задание.

4. Результаты семинарского занятия.

5. Выводы.

Примечание:

1. Работа выполняется коллективно с индивидуальным оформлением отчета.

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 21 Соблюдение правил торговли

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

Цели:

- изучить нормативные документы, регламентирующие правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей;
- приобрести новые знания и навыки соблюдения правил торговли, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1. Внимательно под запись изучите Правила продажи отдельных товаров.

А.Правила продажи отдельных видов товаров:

I. Общие положения.

II. Особенности продажи продовольственных товаров.

III. Особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви.

IV. Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения.

V. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.

VI. Особенности продажи автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов.

VII. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.

VIII. Особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения.

IX. Особенности продажи животных и растений.

X. Особенности продажи товаров бытовой химии.

XI. Особенности продажи пестицидов и агрохимикатов.

XII. Особенности продажи экземпляров аудиовизуальных произведений и фонограмм, программ для электронных вычислительных машин и баз данных.

XIII. Особенности продажи оружия и патронов к нему.

XIV. Особенности продажи строительных материалов и изделий.

XV. Особенности продажи мебели.

XVI. Особенности продажи сжиженного углеводородного газа. Утратил силу.

XVII. Особенности продажи непериодических изданий.

XVIII. Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении.

XIX. Особенности продажи алкогольной продукции. Утратил силу.

XX. Контроль за соблюдением настоящих Правил.

Б. Перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара.

В. Перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации.

2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Краткие записи по тематике задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).

2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 22

Изучение обязанностей продавца и прав потребителей

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

Цели:

- изучить обязанности продавца и права потребителей по Закону РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей";
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1. Внимательно под запись изучите Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей":

Преамбула

Глава I. Общие положения

Глава II. Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям

Глава III. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)

Глава IV. Государственная и общественная защита прав потребителей.

2. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Краткие записи по тематике задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 23 Правила торговли. Решение ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров.

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о правилах продажи отдельных видов товаров;
- овладеть навыками решения ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности.

Задание:

1. Рассмотрите торговую ситуацию; разрешите её. Ответ аргументируйте, опираясь на нормативную базу.

А. Можно ли разрезать на части упакованный сыр?

Б. Можно ли разрезать на части хлебобулочные изделия?

В. Что делать, если купленные на разлив духи не соответствуют маркировке?

Г. Каковы должны быть действия продавца в случае возврата, если клиент возвращает шубу по причине аллергии на ворс?

2. Рассмотрите торговую ситуацию; разрешите её, ответив на поставленные ситуацией вопросы. Ответ аргументируйте, опираясь на нормативную базу.

Универмаг продал Петрову И.Н. пианино с обязательством доставить его на квартиру покупателю. При перевозке автомобиль попал под сильный дождь, пианино намокло и было испорчено. Покупатель отказался принять доставленное ему пианино и потребовал возврата денег или доставки другого, исправного инструмента. На своё заявление Петров И.Н. получил от администрации универмага ответ, в котором указывалось, что Петров И.Н., выбрав в магазине пианино и уплатив за него деньги, стал его собственником и поэтому сам должен нести последствия порчи инструмента от случайных причин. Петров И.Н. обратился с иском в суд. В исковом заявлении он просил взыскать с универмага стоимость пианино или взамен предоставить ему холодильник новой модели, поступивший в продажу. Универмаг со своей стороны просил суд обязать Петрова И.Н. принять купленное им пианино.

Когда возникает право собственности у покупателя при продаже с обязательством доставки?

Какие последствия наступают в случае отказа покупателя принять купленную вещь или оплатить её стоимость?

Имеет ли Петров И.Н. право отказаться от принятия доставленного пианино и потребовать возврата денег или замены пианино холодильником?

3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Решение ситуаций.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа выполняется малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 24 Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.

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

Цель:

- научиться применять положения Правил торговли при решении конкретных торговых ситуаций, формирование навыков оценки и анализа ситуации, принятия решения.

Задание 1. Решение ситуаций

Указание студентам: внимательно прочтите предложенные ситуации, проанализируйте их с точки зрения Правил торговли и дайте ответ на задание каждой ситуации.

Ситуация 1.

Вы работаете зав. отделом в специализированном магазине «Ткани». Магазин реализует все группы текстильных товаров методом продажи по образцам.

Продавец вашего отдела 3 февраля отпустила покупательнице Аксеновой О.И. отрез шерстяной ткани «Лера» (арт 12299) 3,5 метра по цене 380 рублей за метр, включив в меру хазовый конец, на котором – клеймо изготовителя размером 90´70мм проставлено на

лицевой стороне. Продавец отпустила ткань методом приложения ткани к жесткому стандартному метру.

8 февраля покупательница Аксенова потребовала заменить отрез ткани, т.к. в ателье, куда она обратилась для пошива платья, ей сказали, что ткани недостаточно, потому что клеймо изготовителя не позволяет использовать всю длину.

В настоящее время такой ткани в продаже нет.

Решите вопрос о возможности удовлетворения требований покупателя.

Ситуация 2.

Знакомясь с организацией продажи товаров в отделе «Парфюмерно-косметические товары», работающему по методу самообслуживания, вы выявили:

§ Покупателю отказали в продаже из подарочного набора, скомплектованного в магазине к празднику туалетной воды по цене 200 рубля, а предложили купить вместе с дезодорантом стоимостью 150 рублей.

§ Продавец не пробил чек покупателю за приобретенную помаду по цене 270 рублей и стала обслуживать другого покупателя.

§ В середине рабочего дня продавцы отдела самообслуживания перекрыли вход в отдел, т.к. в отделе много покупателей.

§ Книга отзывов и предложений хранится у заведующей отделом.

§ Продавец отдела отказалась проверить функционирование аэрозольной упаковки дезодоранта в отделе, предложив покупателю осуществить проверку на улице.

§ Покупатель обратился с просьбой снять целлофановую упаковку духов «Элегия» в чем ему было отказано. Продавец мотивировала отказ тем, что в последствии этот флакон продать будет затруднительно.

§ Дорогостоящие товары разрешено отложить до оплаты в магазине на 30 минут.

§ За 15 минут до окончания работы магазина доступ покупателей в торговый зал прекращается, работники обслуживают оставшихся в магазине покупателей.

§ В магазине имеется информационный стенд для покупателей на котором размещена следующая информация: перечень и стоимость оказываемых покупателям услуг; адреса и телефоны местных органов контроля торговой деятельности, ассортиментный перечень и рекламная информация о товаре.

Задание по ситуации: оцените действия работников магазина в соответствии с Правилами торговли, установите нарушения.

Ситуация 3.

Знакомясь с организацией продажи товаров в Гастрономе №1, Вы выявили:

В гастрономическом отделе:

§ На одном прилавке находилось масло сливочное, творог весовой, колбаса и ячейки с куриным яйцом.

§ При отпуске сыра «голландского» покупателю был отрезан кусок от бруска сыра прямоугольной формы, имеющий корку с четырех сторон куска. Продавец положила кусок сыра на весы без упаковки.

§ Продавец отказалась нарезать приобретенную покупателем вареную колбасу, объясняя тем, что это не входит в ее обязанности.

§ При отпуске рыбных деликатесов, расфасованных и упакованных изготовителем с указанием веса, продавец взвешивала их и подсчитывала стоимость покупки по определенному ею весу.

В отделе «Бакалея»:

§ Подростку 15-16 лет были проданы табачные изделия

§ Продавец отказалась дать покупателю книгу отзывов и предложений, т.к. покупатель не предъявил свои документы

§ Пиво в отделе реализуется всем покупателям без ограничения по возрасту.

§ На ценниках указано наименование, сорт и цена единицы товара

§ За упаковку весовых товаров (сахар, крупы, макаронные изделия) в отделе взимается плата с покупателей (50 коп за пакет).

В хлебобулочном отделе:

§ продавец отказалась отпустить покупателю полбулки хлеба ржаного по цене 10 рублей, объясняя тем, что вес булки всего 500 гр.

§ В продаже находился хлеб после выхода из печи в течение:

Пшеничный в/с – 20 час

Пшеничный 1 с – 28 часов

Ржаной -28 часов

Мелкоштучные изделия – 10 часов.

Задание по ситуации: оцените действия работников магазина в соответствии с Правилами торговли, установите нарушения.

Задание 2.

Составьте ситуацию по правилам продажи товаров, обслуживанию покупателей, обмену товаров в магазине. Сформулируйте вопросы к ситуации.

3. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Решение ситуаций.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа выполняется малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 25 Установление видов и типов организаций оптовой торговли

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

Цели:

- закрепить и расширить знания об организации оптовой торговли;
- закрепить и расширить знания о видах и типах организаций оптовой торговли;
- получить навыки в определении вида и типа организаций оптовой торговли;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

1.Примите участие в семинарском занятии по следующему вопросу: Виды и типы организаций оптовой торговли в мировой экономике.

А. Оптовики-купцы:

- оптовики с полным циклом обслуживания;
- оптовики с ограниченным циклом обслуживания.

Б. Брокеры и агенты.

В. Оптовые отделения и конторы производителей.

Г.Разные специализированные оптовики (оптовые нефтебазы; оптовики – скупщики сельхозпродуктов; оптовики –аукционисты).

Оформите отчет.

2. Проклассифицируйте организации оптовой в соответствии с ГОСТ в зависимости от нижеследующих признаков:

- по формам собственности;
- по видам торговли;
- по специализации торговой деятельности;
- по способу организации торговой деятельности;
- по виду торгового объекта;
- по формам торгового обслуживания покупателей;
- по условиям реализации товаров;
- по типам предприятий торговли.

3. Определите вид и тип выбранной организации оптовой торговли в соответствии с ГОСТ в зависимости от размеров площадей торговых объектов, ассортимента предлагаемых к продаже товаров и форм торгового обслуживания.

4. Оформите отчет.

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Результаты семинарского занятия.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа выполняется коллективно с индивидуальным оформлением отчета.
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

Практическое занятие № 26 Организация работы и инфраструктура оптового предприятия

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

Цели:

- закрепить и расширить знания об организации оптовой торговли;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

- 1.Посетите предприятие оптовой торговли (по согласованию с преподавателем).
- 2.Ознакомьтесь с организацией работы оптового предприятия.
3. Ознакомьтесь с инфраструктурой оптового предприятия.
- 4.Выявите особенности работы посещенного предприятия оптовой торговли.
- 5.Ознакомьтесь с организацией работы оптового предприятия, используя возможности Интернет и официальный сайт предприятия.
6. Ознакомьтесь с инфраструктурой оптового предприятия, используя возможности Интернет.
- 7.Выявите особенности работы предприятия оптовой торговли.
8. Оформите отчет

Отчет должен содержать:

1. Название работы.
2. Цели работы.
3. Задание.
4. Ответы на задания.
5. Выводы.

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

преподаватель.

Практическое занятие № 27 Решение практических ситуаций по сертификации услуг.

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

Цели:

- закрепить и расширить знания о сертификации услуг розничной торговли;
- приобрести новые знания и навыки, помогающие более эффективно работать по специальности;
- развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Задание:

Решите ситуационные задачи:

1. Предприятие расположено в городе, площадь торгового зала 750 кв.м., реализуется широкий ассортимент различных групп продовольственных товаров, небольшой отдел непродовольственных товаров (около 25 % всего ассортимента предприятия), в продаже имеются товары под собственными марками, предприятие имеет 3 небольших цеха по производству продукции общественного питания (полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд) с соответствующими отделами по реализации, применяются следующие формы обслуживания покупателей: самообслуживание, обслуживание через прилавок.

Руководитель Вашего торгового предприятия принял решение о проведении добровольной сертификации услуг торговли.

Вам, как менеджеру по продажам, предстоит принять участие в подготовке организации к проведению сертификации.

Задания:

1. Идентифицируйте тип, вид, специализацию торгового предприятия
2. Составьте перечень услуг и требования к ним, для проведения самооценки с целью последующего участия в добровольной сертификации.
3. Подготовьте сообщение «Порядок проведения самооценки пред процедурой сертификации»

2. Вы проходите испытательный срок перед зачислением Вас на должность менеджера по продажам. Предприятие, где Вы работаете, расположено в городе, площадь торгового зала составляет 450 кв.м., реализуется универсальный ассортимент продовольственных товаров, преимущественно готовые к употреблению (колбасы, сыры, рыбные и мясные консервы, майонез, разнообразные сорта масла, жиров и др.), небольшой отдел непродовольственных товаров реализует около 15 % всего ассортимента предприятия, предприятие имеет отдел по реализации полуфабрикатов и кулинарных изделий, применяются следующие формы обслуживания покупателей: обслуживание через прилавок, частично самообслуживание.

Руководитель Вашего торгового предприятия принял решение о проведении добровольной сертификации услуг торговли и поручил Вам принять активное участие в подготовке организации к проведению сертификации, по результатам которого будет принято решение о том, возьмут вас на постоянную работу или нет.

Задания:

1. Идентифицируйте тип, вид, специализацию торгового предприятия

2. Составьте перечень документов, требуемых для проведения добровольной сертификации услуг розничной торговли с распределением их по местам проверки
3. Подготовьте сообщение «Подготовка документов для проверки экспертами при проведении добровольной сертификации».

3. Предприятие, где Вы работаете менеджером по продажам, расположено в городе, площадь торгового зала 4750 кв.м., реализуется широкий ассортимент различных групп непродовольственных товаров, имеется небольшой отдел продовольственных товаров (не более 20 % всего ассортимента предприятия), применяются следующие формы обслуживания покупателей: самообслуживание, обслуживание через прилавков, продажа некоторых товаров по образцам и по индивидуальным заказам по каталогам, предприятие оказывает покупателям широкий круг дополнительных услуг торговли.

Руководитель Вашего торгового предприятия принял решение о проведении добровольной сертификации услуг торговли. Вам, как менеджеру по продажам, предстоит принять участие в подготовке организации к проведению сертификации.

Задания:

1. Идентифицируйте тип, вид, специализацию торгового предприятия
2. Составьте проект заявки в сертифицирующий орган Центр сертификации «Рос-Тест» на проведение добровольной сертификации услуг розничной торговли. Недостающие данные для заполнения заявки дополните самостоятельно.
3. Подготовьте сообщение «Этапы процесса добровольной сертификации торговых услуг».

4. Вы работаете в розничном торговом предприятии, принадлежащим индивидуальному предпринимателю Иванову С.А. Магазин реализует ограниченный ассортимент продовольственных товаров, в т.ч. гастрономических, кондитерских, вино-водочных товаров, безалкогольных напитков, а также сопутствующих непродовольственных товаров повседневного спроса, форма обслуживания покупателей: самообслуживание; площадь торгового предприятия 45 кв.м. У предприятия имеется мелкорозничная торговая сеть, в павильонах и киосках которой осуществляют продажу продовольственных товаров.

Руководитель Вашего торгового предприятия принял решение о проведении добровольной сертификации услуг торговли. Вам, как менеджеру по продажам, предстоит принять участие в подготовке организации к проведению сертификации.

Задания:

1. Идентифицируйте тип, вид, специализацию торгового предприятия
2. Определите схему сертификации, сделайте её описание и обоснование
3. Подготовьте сообщение «Выбор схемы сертификации».

5. Вы работаете в торговом предприятии, находящимся в городе, площадь торгового зала составляет 4750 кв.м., покупателям предлагается широкий ассортимент различных групп непродовольственных товаров, имеется небольшой отдел продовольственных товаров (не более 20 % всего ассортимента предприятия), применяются следующие формы обслуживания покупателей: самообслуживание, обслуживание через прилавков, продажа некоторых товаров по образцам и по индивидуальным заказам по каталогам. Предприятие оказывает покупателям широкий круг дополнительных услуг торговли.

Руководитель Вашего торгового предприятия принял решение о проведении добровольной сертификации услуг торговли. Вам, как менеджеру по продажам, предстоит принять участие в подготовке организации к проведению сертификации.

Задания:

1. Идентифицируйте тип, вид, специализацию торгового предприятия
2. Составьте перечень документов, требуемых для проведения добровольной сертификации услуг розничной торговли с распределением их по местам проверки

3. Подготовьте сообщение «Обоснование выбора схемы сертификации».

Примечание:

1. Работа может выполняться как индивидуально, так и малыми группами (2-3 чел.).
2. Необходимые рекомендации и пояснения по выполнению работы дает преподаватель.

МДК 01.01. Основы коммерческой деятельности

Практическое занятие № 1 ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»

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

Цель: выработка умений и навыков работы с нормативными документами, развивать умение анализировать полученные данные, подвести к пониманию важности изученного нормативного документа.

Ход работы

- Изучите ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»
- Ответьте на поставленные вопросы:

* Дайте определения основным понятиям, используемым в данном Законе.

* Какова сфера применения закона?

* Каковы цели настоящего закона?

* Какие требования к организации и осуществлению торговой деятельности предъявляет данный закон?

* Какие полномочия у Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти в области государственного регулирования торговой деятельности?

* Какие антимонопольные правила устанавливает данный закон?

* Какие меры по развитию торговой деятельности предусматривает данный закон?

* Какие права и обязанности хозяйствующего субъекта, осуществляющего торговую деятельность определены данным законом?

* Ответственность сторон за нарушение данного закона?

- Сделайте вывод о важности и необходимости изученного нормативного документа.

Практическое занятие № 2 Государственное регулирование коммерческой деятельности

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

Цель: 1) изучить ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)", Закон РФ «О защите прав потребителей», кодекс РФ об административных правонарушениях; 2) применяя изученные законы решать возникающие ситуации оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.

Задания

1. Изучить:

а) ФЗ от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)".

б) Закон РФ «О защите прав потребителей» внимательно прочитайте статью 14, статью 12 пункт 2, статью 18 пункты 1 – 5, статью 20 пункт 2, статью 23 пункт 1, статью 25, статью 30 пункт 2, статью 31, пункт 1,2, статья 21 пункт 1, статья 26 пунктом 1, 2.

в) кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ), внимательно прочитайте ст.14.4-14. 7.

2. Составить памятку: «Права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

3.Ознакомиться с содержанием ситуаций.

4. Дайте письменные ответы.

Кодекс РФ об административных правонарушениях

Ситуация №1

В магазине «Вавилон» контролирующий орган обнаружил, что колбаса варенная в/с «Любительская» и мясные консервы для детского питания находится в реализации с завышением установленных надбавок (наценок) к оптовым ценам поставщика. Каковы действия контролирующего органа? Ответ обоснуйте.

Ситуация № 2

В магазине «Алсу» при контрольной покупке масла сливочного «Крестьянского» органы внутренних дел обнаружили обсчет покупателя (потребителя) на 1руб 50 коп. На продавца наложен штраф в размере десяти МРОТ. Правомочны ли действия органов внутренних дел? Могут ли быть предъявлены к магазину штрафные санкции? Ответ обоснуйте.

Ситуация №3

Продавец киоска продал потребителю шампунь «Крапива» без применения контрольно-кассовой машины. Какое нарушение допустил продавец при обслуживании потребителя? Какова при этом

ответственность продавца? Ответ обоснуйте. Можно ли за это нарушение оштрафовать магазин и его директора?

Ситуация №4

Должностные лица Роспребнадзора выявили продажу алкогольных напитков в магазине без сертификата соответствия. Какие нарушения допустили работники магазина при реализации алкогольных напитков. Какой вид ответственности работников возникает при этом? Должны ли наложить контролирующие работники штраф на магазин? Ответ обоснуйте.

Закона РФ «О защите прав потребителей»

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 другой 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 расплзлась 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 в этой ситуации?

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. Каким нормативным актом пользовалась покупательница, чтобы доказать свою правоту?

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?

Ситуация №12

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

Практическое занятие № 3 Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Установление коммерческих связей.

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

Цели: 1) повторить изученный материал на примере задач, теста и отвечая на устные вопросы;
2) на примере конкретных задач разрешать сложившиеся ситуации;

3) изучить понятие и виды коммерческих связей, способы их установления, разработать схему коммерческих связей предприятия торговли.

Устные вопросы

1. Дайте определение коммерческой деятельности. Сформулируйте основную цель коммерческой деятельности.
2. Перечислите основные этапы коммерческой деятельности. Назовите основные элементы коммерческой деятельности. Назовите основные принципы коммерческой деятельности.
3. Составьте схемы прямого и косвенного каналов сбыта.
 - А. Производитель.
 - Б. Потребитель.
 - В. Оптовик.
 - Г. Розничный торговец.
4. Как подразделяются юридические лица, в зависимости от форм собственности, по основным целям деятельности.
5. Дайте характеристику полного товарищества и товарищества на вере.
6. Назовите характерные признаки общества с ограниченной ответственностью.
7. Назовите особенности акционерного общества. Какие разновидности акционерных обществ вы знаете.
8. Что нужно сделать, чтобы создать предприятие? Какие документы необходимо подготовить и какие данные в них необходимо отразить?

Задачи

1. В полное товарищество «Мотор» обратился владелец автомашины «Жигули» Савченко с просьбой произвести полную диагностику с последующим ремонтом. Получив машину, Савченко поехал на дачу, но на первом же светофоре врезался в «Мерседес» из-за отказа тормозов. Органы ГИБДД возложили ответственность за причиненный ущерб (250 тыс. р.) на Савченко. Суд, рассмотрев дело, по иску Савченко переложил ответственность за ущерб на ПТ «Мотор», мотивируя это тем, что после ремонта тормоза обязательно должны были быть исправными. Представитель ПТ «Мотор» после объявления решения суда заявил, что заплатить такую сумму автомастерская не может, т. к. вместе со всем оборудованием она стоит 150 тыс. р. Кто и как будет возмещать ущерб?

2. После вступления Петрова в товарищество на вере, занимающееся мойкой машин, на правах вкладчика, он настойчиво советовал полным товарищам Иванову и Сидорову брать в мойку только машины иностранного производства, поскольку их обслуживание оплачивается лучше. Когда же Иванов и Сидоров попросили его не вмешиваться, он недоумевал, почему его мнение не учитывается, хотя он вложил в дело свои деньги.

Разрешите данную ситуацию.

3. Приятели решили создать предприятие по мойке автомобилей. В учредительном договоре о создании полного товарищества в составе 2 человек было записано, что прибыль делится между полными товарищами пропорционально их вкладам. Споров не возникало, пока один из них не заболел, а другой вынужден был работать за двоих. Проболевший в течение 2 месяцев участник товарищества возражал против уменьшения своей доли при распределении прибыли. При этом он ссылаясь на устав, который был подписан всеми товарищами.

Кто из спорящих прав? С чьим мнением согласится суд, если они не придут к согласию?

Тест

1. Понятие «коммерция» означает:

- а) торговля
- б) бизнес
- в) предпринимательство
- г) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли

2. Выдели верное предложение:

- а) Понятия «коммерция», «торговля», «предпринимательство» являются словами синонимами
- б) Коммерция - вид торгового предпринимательства или бизнеса

- в) Предпринимательство – вид коммерческой деятельности
- г) Торговля более широкое понятие, чем коммерческая деятельность

3. Объектами коммерческой деятельности являются:

- а) товары
- б) услуги
- в) индивидуальные предприниматели
- в) посредники
- г) все ответы верные

4. Субъекты коммерческой деятельности:

- а) производители
- б) товары
- в) посредники
- г) кредиторы

5. Методы исследования коммерческой деятельности:

- а) полевые
- б) кабинетные
- в) предварительные
- г) все ответы правильные

6. Ведущим из общенаучных методов исследования коммерческой деятельности является:

- а) кабинетный
- б) описательный
- в) экономический
- г) системный

7. Методы управления в организации подразделяются на:

- а) организационно-распорядительные
- б) экономические
- в) правовые
- г) нет верных ответов

8. Звенность товародвижения:

- а) количество складских звеньев
- б) количество субъектов и объектов
- в) способы продвижения товаров от производителя к потребителю
- г) нет верного ответа.

9. Различают следующие формы товародвижения:

- а) транспортная
- б) транзитная
- в) экономическая
- г) складская

10. Какую форму товародвижения целесообразно использовать при оптовой продаже товаров простого ассортимента?

- а) складскую
- б) транзитную
- в) транзитно-складскую
- г) оптово-транзитную

11. Какие коммерческие операции предшествуют процессу товародвижения?

- а) изучение и прогнозирование спроса оптовых и розничных предприятий; разработка предметной основы договоров, заключение договоров; воздействие на поставщиков в части ассортимента и качества товаров; обобщение информации о товарном предложении, конъюнктуре рынка и конкурентной ситуации;
- б) разработка проектов договоров; отборка товаров; комплектование товарных партий; товароснабжение розничной торговой сети; заключение договоров; отпуск товаров в зале товарных образцов; рекламно-информационная деятельность;

в) оформление договоров поставки; обобщение информации о товарах, конъюнктуре рынка, его объеме, открытости и географических границах; учет и контроль выполнения договорных обязательств; осуществление претензионной работы; хранение товаров; расчетные операции за товары;

г) формирование товарного ассортимента; уточнение предметной части договоров поставки; оптовая продажа товаров; информационное обеспечение коммерческой деятельности; оказание услуг консультационного, юридического, финансового характера; осуществление рекламно-информационных мероприятий.

12. Под «коммерцией» понимают:

а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;

б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;

в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;

г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

13. Первые упоминания о российских предпринимателях относятся к:

а) IX – X вв.

б) IV-V вв.

в) VII-VIII вв.

г) XV-XVI вв.

14. В зависимости от форм собственности юридические лица делятся на:

а) частные

б) некоммерческие

в) государственные

г) муниципальные

15. По основным целям деятельности юридические лица делятся на:

а) коммерческие

б) некоммерческие

в) государственные

г) все ответы верные

16. Простая структура хозяйственных связей предполагает:

а) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между предприятиями-изготовителями и оптовыми предприятиями с участием посредников;

б) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между поставщиками и посредниками, без участия оптовых предприятий;

в) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между изготовителями и розничными предприятиями с участием посредников;

г) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между предприятиями-изготовителями и предприятиями и торговыми предприятиями без участия посредников.

17. Отметь правильное выражение:

а) По числу участвующих сторон сделки могут быть односторонними, двух- или многосторонними

б) По числу участвующих сторон сделки могут быть двух- или многосторонними

в) Сделки совершаются только в письменной форме

г) Двусторонние и многосторонние сделки называются деловыми письмами.

18. В чем отличие предпринимательства от коммерции?

а) нет отличий

б) предпринимательство представляет собой организационно-производственную деятельность;

в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

г) нет верного ответа.

19. Отметь правильные выражения:

- а) Коммерческая деятельность без рисков невозможна
- б) Продолжительность мероприятия по контролю не должна превышать два месяца.
- в) Плановое мероприятие по контролю может быть проведено не более чем один раз в пять лет
- г) Плановое мероприятие по контролю малого предприятия может быть проведено не ранее чем через три года с момента его государственной регистрации

Работа в подгруппах по 3-4 чел.

1. Повторить сущность и порядок регулирования коммерческих, хозяйственных связей.
2. Используя нормативные документы, регулирующие договорную политику, разработать схему коммерческих (хозяйственных) связей на примере конкретного предприятия Удмуртской Республики.
3. Защита своих работ в виде представления ролевых ситуаций.

Практическое занятие № 4 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности

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

Цели: 1) различать различные организационно-правовые формы, знать их основные отличия; 2) доказывать преимущества выбранной формы; 3) описывать процесс регистрации организации, фирмы; 4) характеризовать процесс товародвижения; 5) проводить оценку риска.

Задания

1. Изучите текст.
2. Выполните следующие задания:
Вы решили открыть магазин розничной торговли по продаже цветов.
 - а) какую организационно-правовую форму Вы бы выбрали? Докажите преимущество данной формы.
 - б) какие документы требуется представить для государственной регистрации?
 - в) на что Вы бы обратили внимание, чтобы обеспечить рациональную организацию процесса товародвижения?
 - г) какую форму товародвижения Вы бы выбрали?
 - д) проведите оценку риска
 - е) предложите свои способы уменьшения риска

«Особенность столичного цветочного бизнеса подавляющий перевес импортной продукции. 90% роз, гвоздик, тюльпанов и лилий привозят из-за границы. Доля отечественной продукции не превышает 10%. Продавцы и флористы утверждают, что российский товар и дороже, и менее качественный. По их мнению, работать с импортным материалом проще и удобнее, так как каждый цветок строго соответствует стандартам. Отечественные цветы по-своему красивы, и они занимают свою нишу в так называемых «коротких» сортах роз. Правда, чаще распространением подмосковных «коротких» роз занимаются бабушки. «Срезанный цветок (например, роза) должен стоять в вазе от 14 до 30 дней, если он хранился в правильных условиях и пропитан консервантами. Позволить себе закупать «правильные» растения могут только крупные сети и премиальные салоны. В остальных магазинах ширпотреб, но тоже иностранный. Подмосковные цветы не вянут около недели, а импортные, которые не всегда содержатся в подходящих условиях, сохраняются максимум 10 дней. Если цветок завял через день или два вас обманули.

Наш цветочный рынок растет такими темпами, которые и не снились остальному агропрому. Еще 2 года назад он оценивался в 2 миллиарда долларов ежегодно, сейчас уже в 4 миллиарда. А через 3-4 года, как подсчитали для коммерсантов аналитики, разрастется до 10 миллиардов долларов. Для сравнения: если бы мы всем народом разом стали неплохо зарабатывать и

правильно питаться, весь рынок тепличных овощей в нашей стране не превысил бы 3 миллиардов долларов. "Цветов у нас "едят" больше, чем огурцов и томатов из закрытого грунта" российская природа позволяет полностью удовлетворить потребности всех отечественных влюбленных и преклоняющихся перед талантами в букетиках, букетах и букетищах. За исключением редких экзотов из тропиков. Однако наши предприниматели не спешат потеснить импортный товар на прилавках. Причин несколько. Во-первых, у нас производство цветов все же рискованный бизнес. В чистом поле, как в Эквадоре, заниматься этим почти бесполезно - теплый сезон даже на юге короток для этого бизнеса. А в теплице от причуд погоды сделанные инвестиции отделяют микронный слой полиэтилена или четыре миллиметра стекла. В холодный сезон отключение электричества на три часа приводит к полной потере дохода. А отключить его запросто могут, например, за неуплату - всякое бывает. Вторая причина нашей "бесцветности" как раз в плате за энергию. За перерасход суточного лимита газа и часового (!) лимита энергии предприятия штрафуют. А когда производство связано с живыми организмами, предугадать, сколько понадобится тепла и света при той или иной погоде, довольно сложно.

В последнее время в России появилось огромное количество салонов розничной торговли и оптовых фирм, не говоря уже о мелких торговых точках. Но, на мой взгляд, место на этом рынке есть всегда. Вопрос только в том, чем вы будете отличаться от остальных в огромном разнообразии цветочного бизнеса. Если вы уверены, что сможете сделать бизнес лучше, и знаете, что предложить людям, то всегда сможете отстоять свое право на существование. Вариантов здесь масса. Вы можете стать индивидуальным флористом, создать свою маленькую частную компанию, найти несколько небольших заказов, может быть, даже корпоративных клиентов, и этого вполне достаточно для процветания небольшой фирмы. Если решили открыть сеть магазинов или доставки букетов, например всемирную, тут нужен другой подход: и капиталовложения необходимы большие, и трудозатраты соответственно увеличатся. Но самое главное для начала оригинальная идея».

Практическое занятие № 5 Основные виды договоров, используемых в хозяйственной практике. Контроль их выполнения. Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи.

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

Цели: 1) классифицировать виды договоров; 2) иметь представление о контроле выполнения договоров; 2) получить навыки заключения договоров.

Задания

1. Изучите различные виды договоров. Сравните их структуру. Запишите в тетрадь примерную структуру договора.
2. Разработайте схему контроля выполнения договоров, дайте практические рекомендации (работа в подгруппе 3-4 чел. по видам договоров), выступление в виде защиты своей работы.
3. ООО «Лакомка» занимается производством и продажей кондитерских изделий. Перечислите основные виды договоров, которые будут применяться при ведении коммерческой деятельности на данном предприятии, деятельность по контролю выполнения договоренностей.
4. Перечислите правила, которых необходимо придерживаться при подписании договора.
5. Дайте описание следующим понятиям: договор, сделка, публичный договор, оферта, акцепт, неустойка, убытки, штраф, пеня, поручительство, залог, гарантии, задаток.

Д О Г О В О Р N ____

розничной купли-продажи

непродовольственного товара (между юридическими лицами)

г. _____ " ____ " _____ г.

_____, именуем__ в дальнейшем
(наименование организации) "Продавец", в лице _____,
действующего на
(должность, Ф.И.О.)

основании _____ с одной стороны, и _____, именуем__ в
дальнейшем "Покупатель", в лице _____,
(должность, Ф.И.О.) действующего на основании _____, с другой стороны,
заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец обязуется передать товар и относящиеся к нему документы в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется осмотреть товар, принять и оплатить его на условиях, установленных настоящим договором.

1.2. _____ Сведения _____ о _____ продаваемом _____ товаре:

(наименование, комплектность,

качество с указанием стандарта, ТУ и др., полные сведения об

изготовителе, единица измерения, цена одной единицы, количество единиц)

2. СУММА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Сумма договора составляет _____ (_____) руб.

2.2. Оплата по договору в размере не менее _____ % производится в течение _____ дней с момента подписания настоящего договора путем перечисления денежных средств на расчетный счет Продавца либо наличными денежными средствами в кассу Продавца.

Остальная часть стоимости товара подлежит уплате в течение _____ дней после передачи товара Покупателю.

3. ПОРЯДОК ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА

3.1. Передача товара в соответствии с условиями настоящего договора производится по адресу:
_____.

3.2. Доставка товара до места передачи, указанного в п. 3.1 настоящего договора, осуществляется Продавцом (Покупателем) за счет Покупателя (Продавца).

3.3. Продавец передает Покупателю товар по настоящему договору в течение _____ дней со дня поступления _____ % предоплаты на расчетный счет Продавца либо в кассу Продавца.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

4.1. Продавец обязан:

4.1.1. При продаже товара предоставить Покупателю необходимую и достоверную информацию о товаре, указанном в п. 1.2 настоящего договора, соответствующую установленным законом, иными правовыми актами и обычно предъявляемым в розничной торговле требованиям к содержанию и способам предоставления такой информации.

4.1.2. Передать товар в срок, указанный в п. 3.3 настоящего договора.

4.1.3. Передать товар надлежащего качества.

4.2. Покупатель обязан:

4.2.1. Оплатить и принять товар в установленные настоящим договором сроки.

4.2.2. Осмотреть товар при приемке.

4.3. Покупатель вправе:

4.3.1. Требовать предоставления ему необходимой и достоверной информации о товаре, указанном в п. 1.2 настоящего договора, соответствующей установленным законом, иными правовыми актами и обычно предъявляемым в розничной торговле требованиям к содержанию и способам предоставления такой информации.

4.3.2. Потребовать при передаче товара проведения проверки его свойств или демонстрации использования товара, если это не исключено ввиду характера товара.

4.3.3. В течение четырнадцати дней с момента передачи ему товара (если более длительный срок не объявлен Продавцом) обменять купленный товар в месте покупки и иных местах, объявленных Продавцом, на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации, произведя в случае разницы в цене необходимый перерасчет с Продавцом.

При отсутствии необходимого для обмена товара у Продавца Покупатель вправе вернуть приобретенный товар Продавцу и получить уплаченную за него денежную сумму.

Требование Покупателя об обмене либо о возврате товара подлежит удовлетворению, если товар не был в употреблении, сохранены его потребительские свойства, имеются доказательства приобретения его у Продавца и данный товар не включен в перечень товаров, не подлежащих обмену или возврату по указанным в настоящем пункте основаниям.

4.3.4. При передаче товара ненадлежащего качества, если его недостатки не были оговорены Продавцом, по своему выбору потребовать:

а) замены недоброкачественного товара товаром надлежащего качества;

б) соразмерного уменьшения покупной цены;

в) незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара;

г) возмещения расходов на устранение недостатков товара.

Покупатель вправе требовать замены технически сложного или дорогостоящего товара в случае существенного нарушения требований к его качеству (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков).

Вместо предъявления указанных в подпунктах "а" - "г" настоящего пункта требований Покупатель вправе отказаться от исполнения настоящего договора розничной купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

При этом Покупатель по требованию Продавца и за его счет должен возвратить полученный товар ненадлежащего качества.

При возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы Продавец не вправе удерживать из нее сумму, на которую понизилась стоимость товара из-за полного или частичного использования товара, потери им товарного вида или других подобных обстоятельств.

5. ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК

5.1. Гарантийный срок товара _____.

5.2. Гарантийный срок, указанный в п. 5.1 настоящего договора, начинается с момента передачи товара Покупателю.

5.3. Если Покупатель лишен возможности использовать товар по обстоятельствам, зависящим от Продавца, гарантийный срок не течет до устранения соответствующих обстоятельств Продавцом.

Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого товар не мог использоваться из-за обнаруженных в нем недостатков, при условии извещения Продавца о недостатках товара в срок _____.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

7. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего договора, будут по возможности разрешаться путем переговоров между сторонами.

7.2. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров они подлежат разрешению в суде в порядке, установленном действующим законодательством РФ.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

8.2. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями сторон и действует до полного выполнения сторонами всех принятых на себя обязательств в соответствии с условиями договора.

8.3. Договор составлен на русском языке в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из сторон.

9. АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Продавец:

Покупатель:

10. ПОДПИСИ СТОРОН

Продавец: Покупатель:

М.П. М.П.

Практическое занятие № 6 Порядок заключения и расторжения договоров

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

Цели: 1) получить навыки заполнения договора; 2) получить навыки заключения и расторжения договоров.

Задания

1. Заполните договор купли-продажи.
2. Перечислите основные этапы заключения договора (краткая характеристика).
3. Опишите действия, которые необходимо провести, для изменения или расторжения договора.
4. Заполните таблицу

Основные виды договоров, применяемых в торговле Краткая характеристика

Практическое занятие № 7 Составление договора поставки товаров

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

Цель: выработка умений и навыков работы с нормативными документами, развивать умение анализировать полученные данные, подвести к пониманию важности изученного нормативного документа.

Задания:

Изучите основные условия договора поставки.

Составьте договор поставки, оферту, акцепт, спецификацию.

Сделайте вывод о важности и необходимости изученного материала.

Оферта

(о поставке продукции)

(наименование организации)

« » _____ 20__ г. № _____

на № _____ от « » _____ 20__ г.

О поставке продукции

Благодарим за запрос от « » _____ 20__ г. и сообщаем, что можем предложить Вам _____ в количестве _____.

(наименование товара)

Качество –

Упаковка –

Цена –

Срок поставки –

Условия оплаты –

Настоящее предложение действительно до « » _____ 20__ г.

С уважением,

должность адресанта
наименование организации

подпись адресанта
М.П.

ФИО адресанта

Акцепт на предложение о заключении договора

Кому: _____

Г-ну _____

АКЦЕПТ

на предложение о заключении договора

Настоящим _____

(наименование предприятия, акцептовавшего оферту)

сообщает _____

(наименование предприятия, сделавшего оферту)

о полном и безоговорочном принятии предложений, поступивших в наш адрес в оферте от " " _____ г. о заключении договора _____.

Также направляем Вам подписанный с нашей стороны Договор _____ и надеемся на длительное и плодотворное сотрудничество.

Наши

реквизиты:

(должность уполномоченного лица, Ф.И.О.)

(подпись)

" " _____ г.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ № _____

| | |
|-----------|--------------------------|
| г. Ижевск | « ____ » _____ 20__ года |
|-----------|--------------------------|

_____ « ____ », в лице _____, действующего на основании _____, именуемое в дальнейшем «Поставщик», с одной стороны и

_____ (организационно правовая форма и наименование контрагента)

в лице _____,

(должность, фамилия, имя, отчество уполномоченного представителя контрагента)

действующего на основании _____,

(наименование правоустанавливающего документа - Свидетельство, устав, приказ, доверенность)

именуемое в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, именуемые совместно Стороны, заключили настоящий договор (далее Договор) о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поставщик обязуется поставить Покупателю _____ (далее Товар), а Покупатель обязуется принять Товар и оплатить его в соответствии с условиями Договора.

1.2. Наименование, количество, ассортимент и цена Товара оговариваются в товарных накладных, подписываемых надлежащими представителями каждой из Сторон при приеме-передаче Товара.

1.3. Поставляемый Товар по своему качеству соответствует государственным стандартам, техническим условиям в области его производства и оборота.

2. СРОКИ И ПОРЯДОК ПОСТАВКИ

2.1. Товар поставляется со склада Поставщика путем выборки и последующего самомывоза Покупателем.

2.2. Приемка Товара по количеству, качеству и ассортименту осуществляется уполномоченным лицом Покупателя в момент передачи Товара Покупателю.

2.3. При наличии у Покупателя претензий/замечаний количеству, ассортименту Товара, а также иным условиям Договора, последний должен заявить о них немедленно (в момент передачи) и сделать соответствующую отметку на обоих экземплярах накладной.

2.4. Обязательства Поставщика по поставке и передаче Товара (также необходимых документов на Товар) считаются выполненными с момента фактической передачи Товара и подписания надлежащим представителем Покупателя накладной.

2.5. Подписание представителем Покупателя накладной является подтверждением надлежащего выполнения Поставщиком его обязательств по поставке и передаче Товара, отвечающего всем условиям Договора.

2.6. В случае обнаружения Покупателем скрытых дефектов (недостатков) Товара, которые не могли быть обнаружены в момент приема-передачи Товара, Покупатель вправе предъявить Поставщику претензию с указанием конкретных недостатков. Если Покупателем будет доказано, что указанные недостатки возникли до передачи Товара, Поставщик по своему выбору: осуществляет замену некачественного Товара аналогичный и/или забирает некачественный Товар и возвращает Покупателю уплаченные за него деньги. Указанные претензии могут быть представлены в адрес Поставщика в течение ____ календарных дней с момента отгрузки товара.

2.7. Право собственности на Товар переходит от Поставщика к Покупателю с момента передачи Товара и подписания накладной надлежащими представителями Сторон.

2.8. Риск случайной гибели или случайного повреждения, а также все иные риски в отношении Товара переходят к Покупателю с момента выполнения Поставщиком своих обязательств по поставке и передаче Товара.

3. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Поставщик обязан:

3.1.1. Передать Покупателю Товар, отвечающий всем условиям Договора, сертификату завода изготовителя, государственным стандартам и техническим условиям в области его производства и оборота.

3.1.2. Подписать накладную при передаче Товара.

3.1.3. Одновременно с передачей Товара передать Покупателю документацию, обычно предоставляемую вместе с Товаром.

3.2. Покупатель обязан:

3.2.1. Принять Товар согласно условиям Договора.

3.2.2. Проверить качество, количество и ассортимент Товара в момент поставки (при передаче Товара). Немедленно сообщить Поставщику обо всех замеченных при приемке Товара недостатках. В случае обнаружения недостатков, на обоих экземплярах накладной делается соответствующая пометка.

3.2.3. Представить Поставщику надлежащим образом удостоверенную доверенность на своего представителя, который осуществляет приемку товара и расписывается в товарных накладных.

- 3.2.4. Подписать накладную при передаче Товара.
- 3.2.5. Оплачивать поставку партии Товара в соответствии с условиями Договора.
- 3.2.6. Обеспечить своими силами и за свой погрузку Товара (в случае если товар является крупногабаритным). В срок не превышающий - _____ часов (в рабочее время).

4. РАСЧЕТЫ СТОРОН

- 4.1. Оплата Товара производится Покупателем путем перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика, либо путем внесения денежных средств в кассу Поставщика, либо иным, согласованным Сторонами способом, предусмотренным действующим гражданским законодательством РФ.
- 4.2. Оплата Покупателем каждой партии Товара производится в течение __ (____) календарных дней с момента передачи партии Товара и подписания накладной, включая день передачи Товара и подписания накладной, если иное не предусмотрено отдельным Дополнительным соглашением Сторон.
- 4.3. Датой оплаты считается день зачисления денежных средств на расчетный счет, подтверждением, чего служит соответствующая выписка из банка, либо день поступления денежных средств в кассу Поставщика, если дополнительным соглашением Сторон не предусмотрен иной способ оплаты.

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

- 5.1. Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует _____ года, а в части взаиморасчетов - до полного их завершения.
- 5.2. В случае если не одна из Сторон не заявит о желании расторгнуть настоящий Договор до указанной выше даты, настоящий договор будет считаться пролонгированным по 31 декабря последующего года.
- 5.3. Каждая из Сторон вправе отказаться от исполнения Договора в одностороннем порядке в случае нарушения другой Стороной принятых обязательств по Договору, что повлечет расторжение настоящего Договора.
- 5.4. Сторона, решившая в одностороннем порядке отказаться от исполнения Договора по причине, изложенной в настоящем пункте, должна в письменной форме уведомить об этом другую Сторону не менее чем за __ дней до расторжения Договора.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 6.1. Стороны несут ответственность за невыполнение, либо ненадлежащее выполнение своих обязательств по Договору в соответствии с действующим гражданским законодательством РФ.
- 6.2. В случае нарушения Покупателем срока оплаты Товара, предусмотренного условиями настоящего Договора, он уплачивает Поставщику неустойку в размере _____ от стоимости неоплаченной части Товара за каждый день просрочки. Уплата неустойки не освобождает Покупателя от исполнения его обязательств по оплате переданного Товара.
- 6.3. Стороны пришли к обоюдному согласию, что штрафные санкции могут быть начислены и представлены к взысканию лишь в том случае, если будет соблюден претензионный порядок.
- 6.4. Все возможные споры между Сторонами разрешаются путем проведения переговоров или обмена претензиями. Сторона, получившая претензию, обязана письменно ответить на нее в течение _ календарных дней с момента получения.
- 6.5. В случае если Сторонам не удалось достигнуть соглашения по спорному вопросу, либо Сторона, получившая претензию, не ответила на нее в предусмотренный срок, споры подлежат разрешению в Арбитражном суде.

7. ФОРС-МАЖОР

- 7.1. Стороны временно освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по Договору, если это неисполнение явилось следствием действия непреодолимой силы, возникшей после заключения Договора в результате обстоятельств чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся события, на которые Сторона не могла оказать влияния и за возникновение которых она не несет ответственности. А именно: наводнение, пожар, землетрясение, другие стихийные бедствия, забастовка своих работников, запретительные действия и распоряжения Правительства РФ или других государственных органов. Данный список обстоятельств непреодолимой силы является исчерпывающим и может быть пересмотрен только дополнительным письменным соглашением Сторон. При наступлении указанных обстоятельств, Сторона, не имеющая возможности надлежащим образом исполнить свои обязательства по Договору, обязана в течение ____ дней известить о них в письменной форме другую Сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также оценку их влияния на исполнение Сторонами своих обязательств по Договору.
- 7.2. При наступлении указанных обстоятельств срок выполнения Сторонами своих обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют указанные обстоятельства и их последствия. В случаях, когда указанные обстоятельства и их последствия продолжают действовать более 1 (одного) месяца, Стороны вправе согласовать альтернативные способы исполнения Договора.

8. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 8.1. Стороны пришли к соглашению, что с момента вступления в силу и до окончания действия Договора все торговые сделки, совершаемые между ними, производятся исключительно в рамках Договора и регулируются положениями Договора, если в них прямо и четко не указано иное.
- 8.2. Все изменения, дополнения к Договору должны быть совершены в письменной форме, подписаны надлежащими представителями каждой из Сторон и скреплены печатями.
- 8.3. Договор составлен на русском языке, в двух подлинных экземплярах по одному для каждой из Сторон.
- 8.4. Во всем, что не урегулировано Договором, Стороны будут руководствоваться положениями действующего гражданского законодательства России.
- 8.5. В случае изменения адреса или иных реквизитов любой из Сторон, последняя обязана в течение _____ банковских дней уведомить об этом всех заинтересованных лиц.
- 8.6. В случае если отдельные положения Договора будут признаны не соответствующими закону, это не влечет недействительности всего Договора. В этом случае к ситуациям, урегулированным недействительными положениям Договора, будут применяться нормы действующего законодательства РФ.
- 8.7. Все заголовки параграфов написаны исключительно для удобства работы с Договором и не могут приниматься во внимание при толковании его отдельных положений.

9. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

| «ПОСТАВЩИК»: | «ПОКУПАТЕЛЬ»: |
|---|--|
| Наименование компании/ИП _____ Свидетельство о гос. регистрации № _____, выданное «__» _____ года. ИНН _____ КПП _____ Адрес: _____ Банковские реквизиты: р/с № _____. В _____, к/с № _____, БИК _____. Подпись уполномоченного лица _____ _____ (Ф.И.О.) | Наименование компании/ИП _____ Свидетельство о гос. регистрации № _____, выданное «__» _____ года. ИНН _____ КПП _____ Адрес: _____ Банковские реквизиты: р/с № _____. В _____, к/с № _____, БИК _____. Подпись уполномоченного _____ лица _____ (Ф.И.О.) |

СПЕЦИФИКАЦИЯ

К _____ ДОГОВОРУ _____ ПОСТАВКИ
Н _____ от _____
между _____
(наименование _____ юр. _____ лица, _____ Ф.И.О. _____ предпринимателя)
и _____
(наименование юр. лица, Ф.И.О. предпринимателя)

| № п/п | Наименование товара | Документ о качестве | Ед. измер. (г, кг, шт.) | Кол-во | Цена | Сумма | Сроки поставки |
|-------|---------------------|---------------------|----------------------------|--------|------|-------|----------------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Продавец _____
(Поставщик) подпись
(Производитель) печать

Покупатель _____
(Заготовитель) подпись
печать

Практическое занятие № 8 Анализ договоров франчайзинга, лизинга. Построение схемы инновационной коммерческой деятельности.

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

Цели: 1) классифицировать виды договоров; 2) получить навыки заключения договоров.

Задания

1. Изучите различные виды договоров франчайзинга, лизинга. Сравните их структуру. Запишите в тетрадь примерную структуру договора.
2. ООО «Лакомка» занимается производством и продажей кондитерских изделий. Перечислите основные виды договоров франчайзинга и лизинга, которые могут применяться при ведении коммерческой деятельности на данном предприятии.
3. Перечислите правила, которых необходимо придерживаться при подписании данных договоров.
4. Разработайте схему инновационной коммерческой деятельности на данном предприятии.

Практическое занятие № 9 Составление структуры управления торговым предприятием. Разработка должностных инструкций

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

Цель: выработка умений и навыков работы с нормативными документами, развивать умение анализировать полученные данные, подвести к пониманию важности изученного нормативного документа.

Указания к работе:

Выполнив данную практическую работу, Вы сможете работать с нормативными документами; закрепите знания по соблюдению действующего законодательства; научитесь заключать договора, применяя знания действующих законов.

Ход работы

- Изучите Должностную инструкцию
- Составьте должностную инструкцию
- Составьте структуру управления торговым предприятием.
- Сделайте вывод о важности и необходимости изученного нормативного документа.

Должностная инструкция и должностные обязанности менеджера по продажам.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

- 1.1. Настоящая должностная инструкция определяет должностные обязанности, права и ответственность менеджера по продажам.
- 1.2. Менеджер по продажам относится к категории специалистов.
- 1.3. Менеджер по продажам принимается и освобождается от должности приказом генерального директора по представлению коммерческого директора и начальника отдела продаж.
- 1.4. Менеджер по продажам подчиняется непосредственно начальнику отдела продаж.
- 1.5. На должность менеджера по продажам назначается лицо, имеющее высшее (среднее) профессиональное образование по специальности «менеджмент» или высшее (среднее) профессиональное образование другого профиля и дополнительную подготовку в области теории и практики менеджмента. Кандидат на должность менеджера по продажам должен иметь стаж работы на аналогичных должностях не менее полугода.

1.6. В своей деятельности менеджер по продажам руководствуется:

- нормативными документами и методическими материалами по вопросам выполняемой работы;
- уставом организации;
- правилами внутреннего трудового распорядка организации;
- приказами и распоряжениями коммерческого директора и начальника отдела продаж;
- настоящей должностной инструкцией менеджера по продажам.

1.7. Менеджер по продажам должен знать:

- федеральные законы и подзаконные акты, регламентирующие ведение предпринимательской и коммерческой деятельности, в том числе законодательство субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- основы ценообразования и маркетинга;
- основы рыночной экономики, конъюнктуру рынка, особенности и специфику рынка соответствующего региона;
- основы предпринимательства и ведения бизнеса, правила и принципы продаж;
- основы налогообложения;
- ассортимент, классификацию, характеристику и назначение реализуемой продукции;
- условия хранения и транспортировки продукции;
- психологию, этику делового общения, правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров;
- порядок разработки бизнес-планов, коммерческих соглашений, договоров;
- структуру коммерческой службы и отдела продаж организации;
- правила работы с компьютером и эксплуатации офисной техники.

1.8. Менеджер по продажам подчиняется непосредственно _____.

1.9. В период временного отсутствия менеджера по продажам, его должностные обязанности возлагаются на _____.

2. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ.

В должностные обязанности менеджера по продажам входит:

2.1. Организация и ведение продаж:

- поиск потенциальных клиентов;
- работа с впервые обратившимися клиентами, с последующей передачей их ведущему менеджеру по продажам в зависимости от территориальной принадлежности клиента;
- ведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах организации;
- оперативное реагирование на информацию, поступающую от клиентов, и доведение ее до сведения соответствующего ведущего менеджера по продажам и начальника отдела продаж;
- выяснение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией, согласование заказа с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента на складе организации;
- мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта.

2.2. Планирование и аналитическая работа:

- составление ежемесячного плана продаж;
- анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов организации;
- предоставление отчетов ведущему менеджеру по продажам и начальнику отдела продаж по итогам работы.

2.3. Обеспечение продаж:

- прием и обработка заказов клиентов, оформление необходимых документов, связанных с отгрузкой продукции для клиентов организации, закрепленных за менеджером по продажам, а также для клиентов, закрепленных за соответствующими ведущими менеджерами по продажам при нахождении их вне офиса;
- информирование клиентов обо всех изменениях в ассортименте, увеличениях и снижениях цен, акциях по стимулированию спроса, времени прихода продукции на склад;
- окончательное согласование с клиентом условий, касающихся цен, дат отгрузки и способов доставки продукции;
- передача в отдел логистики заявок на доставку продукции клиентам;

- участие в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж;
- взаимодействие с другими подразделениями организации с целью выполнения возложенных задач;
- участие в рабочих совещаниях;
- ведение рабочей и отчетной документации;
- поддержание в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной базе клиентов организации.

2.4. Контроль:

- отгрузок продукции клиентам;
- финансовой дисциплины клиента на основе документов, получаемых от отдела учета в торговле.

3. ПРАВА.

3.1. Менеджер по продажам имеет право:

- ставить вопрос перед руководством о повышении размера заработной платы, оплате сверхурочных работ в соответствии с законодательством и положениями, регламентирующими систему оплаты труда сотрудников организации;
- вносить на рассмотрение руководства предложения по совершенствованию своей работы, улучшению условий труда;
- запрашивать лично или по поручению руководства от структурных подразделений и сотрудников отчеты и документы, необходимые для выполнения должностных обязанностей;
- требовать от руководителя отдела продаж оказания содействия в исполнении своих должностных обязанностей и реализации прав;
- требовать от руководства обеспечения организационно-технических условий, необходимых для исполнения должностных обязанностей.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

4.1. Менеджер по продажам несет ответственность за:

- неисполнение (ненадлежащее исполнение) своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей инструкцией;
- в пределах, определенных действующим трудовым законодательством РФ;
- совершение в процессе своей деятельности правонарушений;
- в пределах, определенных действующим административным, уголовным и гражданским законодательством РФ;
- причинение материального ущерба и ущерба деловой репутации организации — в пределах, определенных действующим трудовым, уголовным и гражданским законодательством РФ.

СОГЛАСОВАНО:

| | | | |
|--|-------|-------|----------------------|
| Руководитель структурного подразделения: | _____ | _____ | « ____ » _____ г. |
| (подпись) | (ФИО) | | |
| Начальник юридического отдела: | _____ | _____ | « ____ » _____ г. |
| (подпись) | (ФИО) | | |
| Менеджер по продажам с должностной инструкцией ознакомлен: | _____ | _____ | « ____ » _____ г. |
| (подпись) | (ФИО) | | |

Практическое занятие № 10 Ознакомление с транспортными уставами и кодексами

У2. управлять товарными запасами и потоками;

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

Цель – изучение и анализ отдельных Уставов и Кодексов различных видов транспорта.

1. Изучить самостоятельно материал и письменно в тетради подготовить сообщение про один любой Устав или Кодекс различных видов транспорта.
2. Защита сообщений во время дискуссии.

1) **Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации** (2003 г.) - Федеральный закон от 10.01.2003 N 18-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 01.12.2014) "Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации"

2) **Воздушный кодекс Российской Федерации** (1997 г.) - "Воздушный кодекс Российской Федерации" от 19.03.1997 N 60-ФЗ (ред. от 14.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.01.2015)

3) **Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации** (1999 г.) - "Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации" от 30.04.1999 N 81-ФЗ (ред. от 31.12.2014)

4) **Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации** (2001 г.) - "Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации" от 07.03.2001 N 24-ФЗ (ред. от 04.11.2014, с изм. от 01.12.2014)

5) **Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта**(2007 г.) - Федеральный закон от 08.11.2007 N 259-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 01.12.2014) "Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта"

Постановление Правительства Российской Федерации от 5 июля 1994 г. N 780 "О Российском речном регистре", Распоряжение Правительства Российской Федерации от 3 июля 2003 г. N 909р "О Концепции развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации"

б) воздушное право

Постановление Правительства Российской Федерации от 3 мая 1994 г. N 424 "О совершенствовании функционирования и развитии системы организации воздушного движения в Российской Федерации", Постановление Правительства Российской Федерации от 24 января 1998 г. N 85 "О лицензировании деятельности в области гражданской авиации"

7)морское право

Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 1993 г. N 1299 "Об организации управления морскими портами" (с изм. от 28 августа 1997 г.) Постановление Правительства Российской Федерации от 11 апреля 2000 г. N 324 "Об утверждении Положения о федеральной системе защиты морского судоходства от незаконных актов, направленных против безопасности мореплавания"

8) автомобильное право

Постановления Правительства Российской Федерации от 10 июня 2002 г. N 402 "О лицензировании перевозок пассажиров и грузов автомобильным транспортом"; от 8 апреля 1992 г. N 228 "О некоторых вопросах, связанных с эксплуатацией автотранспорта в Российской Федерации"; от 24 июня 1998 г. N 639 "Об утверждении Правил оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств"; от 15 декабря 1999 г. N 1396 "Об утверждении Правил сдачи квалификационных экзаменов и выдачи водительских удостоверений" и др.

- *постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации*

Например: Постановления Правительства Российской Федерации

- от 20 мая 1998 г. N 466 "О возложении функций государственного надзора за безопасностью судоходных гидротехнических сооружений на Министерство транспорта Российской Федерации",

- от 9 апреля 2001 г. N 278 "О мерах государственной поддержки обновления парка морских, речных, воздушных судов и их строительства",
- от 05.12.2001 N 848 "О Федеральной целевой программе "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)"

- инструкции, постановления и правила, исходящие от министерств и ведомств Министерству транспорта Российской Федерации предоставлено право самостоятельно принимать правовые акты в установленной сфере деятельности: правила перевозок пассажиров, багажа, грузов, грузобагажа на основании и во исполнение транспортных уставов и кодексов; правила формирования, применения тарифов, взимания сборов в области гражданской авиации, а также правила продажи билетов, выдачи грузовых накладных и других перевозочных документов (п.5.2 Положения о Министерстве транспорта РФ).

Иные источники

Обычаи

ст. 5 Гражданского кодекса Российской Федерации:

1. Обычаем признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской или иной деятельности, не предусмотренное законодательством правило поведения, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.
2. Обычаи, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются.

Например, согласно ст. 130 - 132 Кодекса торгового мореплавания при отсутствии соответствующего соглашения сторон вопрос о сроке погрузки, о размере платы за простой разрешается на основе обычаев, действующих в данном порту.

1. Обычаи порта

Обычаи порта (**customs of the port**) содержат установленные практикой конкретного порта правила, определяющие достаточно узкую, но практически важную область торгового мореплавания. В частности, это:

- место подачи "нотиса о готовности" (**Notice of Readiness**) - с якорной стоянки в акватории порта, или с открытого рейда в пределах видимости лоцманской станции, или после окончания таможенного контроля;
- точное время и способы доставки груза к судну;
- пункт погрузки в поименованном порту;
- время, необходимое для выполнения грузовых работ;
- выполнение грузовых работ круглосуточно (в том числе в праздники) или посменно с оплатой дополнительных надбавок грузчикам и стивидорам;
- исчисление стояночного времени и обязанности, лежащие на перевозчике, грузоотправителе и грузополучателе при разгрузке и погрузке судна;
- использование судовых лебедчиков; и т.д.

Обычаи отечественных морских портов **свидетельствует** Торгово-промышленная палата страны. Содержание обычая дается в сводах действующих обычаев по отдельным портам.

2. Обычаи международного торгового мореплавания

Наиболее известным обычаем международного торгового мореплавания служат **Йорк-Антверпенские правила**, существующие с 1864 г. Периодически они пересматриваются. Новая редакция принята в 2004 г. Применяются при наличии к ним отсылки в коносаменте или чартере.

Это свод общепринятых в международном торговом мореплавании правил, регулирующих распределение между судовладельцем и грузовладельцем пропорционально стоимости судна, груза и фрахта убытков, понесённых каким-либо из этих лиц, вследствие общей аварии.

Роль судебной практики

Источниками транспортного права следует считать также постановления пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ, которые обеспечивают

единообразии судебной практики и которым предоставлено право давать руководящие разъяснения судебным органам по вопросам применения действующего транспортного законодательства при рассмотрении судебных споров.

Примером может служить **Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 6 октября 2005 г. № 30** "О некоторых вопросах практики применения Федерального закона "Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации", в котором Пленум Высшего Арбитражного Суда разъясняет, как следует применять судам на практике отдельные положения Устава железнодорожного транспорта Российской Федерации 2003 г.

Практическое занятие № 11 Оформление договоров перевозки

Цель: Применение на практике знаний по оформлению договоров перевозки.

Задание № 1. Изучите бланк образца «Договор на поставку товара», соотнесите изученную информацию в таблицу № 1 «Основные разделы Договора на поставку товаров».

Задание № 2. Оформите бланк «Договор на поставку товара», используя данные следующего условия: оптовая база «Товары для дома», заключает договор на поставку в течение года магазину «Мебель», следующего перечня товаров:

Мебель для кухни:

1. Кухонные гарнитуры марки «Уют», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 16 000 рублей.
2. Стулья различной цветовой гаммы, в количестве 40 штук, по цене 1500 рублей;

Мебель для спальни:

1. Спальные гарнитуры марки «Здоровый сон», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 20 000 рублей.
2. Кровати детские «Мишка», в количестве 20 штук, по цене 6 000 руб.
3. Трельяж трехстворчатый, в количестве 10 штук, по цене 12 000 руб.

Поставка вышеуказанного товара должна осуществляться автотранспортом оптовой базы. Срок поставки в течение года, ежемесячно 15 числа каждого месяца. В случае не своевременной поставки товара, оптовая база «Уют» обязана уплатить штраф; в случае если поставленный товар не соответствует качеству или недоукомплектован, то база должна обеспечить поставку недостающих изделий, либо замену некачественного товара, причем, доставка в вышеуказанных случаях должна осуществляться за счет базы.

Оплата за поставляемый товар производится магазином «Мебель», до 15 числа, каждого месяца. Дата заключения договора с момента его оформления.

Задание № 3. Изучите реквизиты бланка «Заявка на завоз товара», оформите заявку, согласно следующего условия:

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.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРА

_____ " ____ " _____ 199_ г.

_____, именуем __ в (наименование
предприятия, организации)

дальнейшем "Продавец", в лице _____,
(должность, фамилия, и.о.)

действующего на основании _____, с одной стороны,
(Устава, положения)

и _____, именуем __ в
(наименование предприятия, организации)

дальнейшем "Покупатель", в лице _____,
(должность, фамилия, и.о.)

действующего на основании _____, с другой стороны,
(Устава, положения)

заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим Договором Продавец обязуется передать в собственность Покупателю товар в ассортименте и в количестве, установленных Договором, а Покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную Договором денежную сумму (цену).

1.2. Ассортимент, количество, цена единицы товара и общая сумма сделки определяются в Перечне N 1 (спецификации), являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

2. ЦЕНА И КАЧЕСТВО ТОВАРА

2.1. Цена единицы товара включает стоимость товара, упаковки, затраты по его доставке к месту хранения и по хранению на складе. Продавца, оформлению необходимой документации, а также расходы по страхованию и транспортировке товара до места назначения.

2.2. Увеличение Продавцом цены товара в одностороннем порядке в течение срока действия Договора не допускается.

2.3. Качество товара должно соответствовать образцам и описаниям, прилагаемым к настоящему Договору.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Продавец обязан:

3.1.1. Передать Покупателю товар надлежащего качества и в обусловленном настоящим Договором ассортименте.

3.1.2. Не позднее _____ обеспечить отгрузку и доставку товара по адресу Покупателя или иного грузополучателя, указанного Покупателем в _____.

3.1.3. Обеспечить страхование товара.

3.1.4. В день отгрузки по телефону (телеграммой, телефаксом) сообщить Покупателю, а в случае указания о доставке иному грузополучателю - также этому грузополучателю - об отгрузке товара в адрес Покупателя (или иного грузополучателя, указанного Покупателем).

3.2. Покупатель обязан:

3.2.1. Обеспечить разгрузку и приемку проданного товара в течение ___ дней с момента его поступления в место назначения, за исключением случаев, когда он в праве потребовать замены товара или отказаться от исполнения данного договора.

3.2.2. Осуществить проверку при приемке товара по количеству, качеству и ассортименту, составить и подписать соответствующие документы (акт, приемки, накладную и т.д.).

3.2.3. Сообщить Продавцу о замеченных при приемке или в процессе эксплуатации недостатках проданного товара в срок _____.

3.2.4. Не позднее _____ за свой счет отгрузить в адрес Продавца возвратную тару.

3.2.5. Оплатить купленный товар в срок, установленный Договором.

3.3. В случае невыполнения правил, предусмотренных п.п. 3.2.2.,

3.2.3 Продавец вправе отказаться полностью или частично от удовлетворения требований Покупателя о передаче ему недостающего количества товара, замене товара, не соответствующего условиям данного договора, если докажет, что невыполнение этого правила Покупателем повлекло невозможность удовлетворить его требования или влечет для Продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора. Если Продавец знал или должен был знать о том, что переданный Покупателю товар не соответствует условиям данного договора, он не вправе ссылаться на положения, предусмотренные настоящим пунктами 3.2.2., 3.2.3.

3.4. В случаях, когда Покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или настоящего договора не принимает товар или отказывается его принять, Продавец вправе потребовать от Покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора.

3.5. В случаях, когда Продавец не осуществляет страхования в соответствии с Договором, Покупатель вправе застраховать товар и потребовать от Продавца возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения договора.

3.6. Если Продавец отказывается передать Покупателю проданный товар, Покупатель вправе отказаться от исполнения данного договора.

3.7. Если Продавец не передает или отказывается передать Покупателю относящиеся к товару принадлежности или документы, которые он должен передать в соответствии с законом, иными правовыми актами или настоящим Договором, Покупатель вправе назначить ему разумный срок для их передачи.

В случае, когда принадлежности или документы, относящиеся к товару, не переданы Продавцом в указанный срок, Покупатель вправе отказаться от товара и потребовать возврата перечисленных Продавцу в уплату за товар сумм.

3.8. Если Продавец передал в нарушение данного договора Покупателю меньшее количество товара, чем определено настоящим Договором, Покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен,- потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.9. Если Продавец передал Покупателю товар в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, Покупатель обязан известить об этом Продавца в срок _____. В случае, когда в данный срок после сообщения Покупателя Продавец не распорядится соответствующей частью товара, Покупатель вправе принять весь товара. В случае принятия Покупателем товара в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для

товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон.

3.10. При передаче Продавцом предусмотренных данным Договором товаров в ассортименте, не соответствующем Договору, Покупатель вправе отказаться от их принятия и оплаты, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.11. Если Продавец передал Покупателю наряду с товаром, ассортимент которого соответствует Договору, товар с нарушением условия об ассортименте. Покупатель вправе по своему выбору:

- принять товар, соответствующий условию об ассортименте, и отказаться от остального товара;
- отказаться от всего переданного товара;
- потребовать заменить товар, не соответствующий условию об ассортименте, на товар в ассортименте, предусмотренном настоящим договором;
- принять весь переданный товар.

3.12. При отказе от товара, ассортимент которого не соответствует условиям Договора, или предъявлении требования о замене товара, не соответствующего условию об ассортименте, Покупатель вправе также отказаться от оплаты этого товара, а если он оплачен, - потребовать возврата уплаченных сумм.

3.13. Товар, не соответствующий условию данного Договора об ассортименте, считается принятым, если Покупатель в разумный срок после его получения не сообщит Продавцу о своем отказе от товара.

3.14. Если Покупатель не отказался от товара, ассортимент которого не соответствует данному договору, он обязан его оплатить по цене, согласованной с Продавцом. В случае, когда Продавцом не приняты необходимые меры по согласованию цены в разумный срок, Покупатель оплачивает товар по цене, которая в момент заключения Договора при сравнимых обстоятельствах обычно взималась за аналогичный товар.

3.15. В случае, когда товар передается без тары либо в ненадлежащей таре, Покупатель вправе потребовать от Продавца затарить товар либо заменить ненадлежащую тару.

3.16. Покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от Продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков товара.

3.17. В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружение неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени или выявляются неоднократно либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) Покупатель вправе по своему выбору:

- отказаться от исполнения данного договора и потребовать возврата уплаченной за товара денежной суммы;
- потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим Договору.

3.18. Покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками товара, при обнаружении недостатков в течение гарантийного срока.

3.19. Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения Договора, предъявит Покупателю иск об изъятии товара, Покупатель будет обязан привлечь Продавца к участию в деле, а Продавец обязан вступить в это дело на стороне Покупателя. Не привлечение Покупателем Продавца к участию в деле освобождает Продавца от ответственности перед Покупателем, если Продавец докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя.

Продавец, привлеченный Покупателем к участию в деле, но не принявший в нем участия, лишается права доказывать неправильность ведения дела Покупателем.

4. ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК ТОВАРА

4.1. Гарантийный срок товара _____.

4.2. Гарантийный срок начинается с момента передачи товара Покупателю.

4.3. Если Покупатель лишен возможности использовать товар по обстоятельствам, зависящим от Продавца, гарантийный срок не течет до устранения соответствующих обстоятельств Продавцом.

Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого товар не мог использоваться из-за обнаруженных в нем недостатков, при условии извещения Продавца о недостатках товара в срок _____.

5. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1. Деньги за проданный товар перечисляются на расчетный счет Продавца в срок до "___" _____ 199__ г. (в течение ___ дней после: подписания Договора; подписания акта сдачи-приемки товара; поставки товара на склад Покупателя; получения железнодорожной накладной (извещения с контейнерной станции, сообщения о прибытии груза в аэропорт назначения, сообщения о прибытии корабля в порт назначения); получения сообщения об отправке вагона (эшелона) с товаром; реализации купленного товара).

6. ПОРЯДОК ОТГРУЗКИ

6.1. Товар отгружается в адрес Покупателя (грузополучателя), указанного Покупателем, железнодорожным (автомобильным, воздушным) транспортом. Отгрузочные реквизиты грузополучателя: _____.

6.2. В течение _____ дней после отгрузки товара Продавец телефаксом или телеграммой уведомляет об этом Покупателя, а также сообщает ему следующие данные: реквизиты Перевозчика, доставляющего товары к месту назначения; наименование и количество единиц товара, вес брутто и нетто; ориентировочную дату прибытия товаров в место назначения.

6.3. Упаковка товара должна обеспечивать его сохранность при транспортировке при условии бережного с ним обращения.

6.4. Через Перевозчика Продавец передает Покупателю следующие документы: товарную накладную; свидетельство о происхождении товаров; сертификат качества, другие документы, предусмотренные настоящим Договором.

6.5. Обязательства Продавца по срокам передачи товара, номенклатуре, количеству и качеству товаров считаются выполненными с момента подписания акта сдачи-приемки представителями Продавца и Покупателя.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. За несвоевременную передачу товара по вине Продавца последний уплачивает Покупателю штраф в размере ___ процентов от стоимости непоставленного товара, исчисленной согласно спецификации (калькуляции цены, Протоколу согласования цены), но не более, чем 100 процентов.

7.2. Продавец отвечает за недостатки товара, если не докажет, что недостатки товара возникли после его передачи Покупателю вследствие нарушения Покупателем правил

пользования товаром или его хранения либо действий третьих лиц, либо непреодолимой силы.

7.3. За нарушение условий настоящего Договора стороны несут ответственность в установленном порядке. Возмещению подлежат убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли. Бремя доказывания убытков лежит на потерпевшей стороне.

7.4. При необоснованном отказе от приемки товара Покупатель возмещает Продавцу убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли, исходя из ставки коммерческого кредита в банке, который обслуживает Покупателя.

7.5. Право собственности на купленный товар переходит Покупателю _____ (в случае перевозки груза железнодорожным сообщением - с момента получения Продавцом товарно-транспортной накладной; при отправке самолетом - с момента получения Продавцом багажной квитанции; при отправке смешанным сообщением - при сдаче багажа на первый вид транспорта и получения первого багажного документа).

Риск случайной гибели несет собственник в соответствии с действующим гражданским законодательством России.

8. ФОРС-МАЖОР (ДЕЙСТВИЕ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ)

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

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

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

9. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

9.1. Все споры по настоящему Договору решаются путем переговоров.

9.2. При недостижении согласия споры решаются арбитражном суде в соответствии с правилами о подсудности на основании законодательства РФ.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

10.1. Настоящий договор распространяется на выполнение одной сделки и может быть пролонгирован дополнительным соглашением сторон только в случае просрочки исполнения без вины сторон.

10.2. Срок действия Договора _____ месяцев с " ____ " _____ 199__ г.
по " ____ " _____ 199__ г.

10.3. Договор может быть расторгнут:

10.3.1. По соглашению сторон.

10.3.2. По другим основаниям, предусмотренным настоящим Договором и действующим законодательством.

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

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

11.2. Другие условия по усмотрению сторон _____

_____.

11.3. К Договору прилагаются:

12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПРОДАВЕЦ ПОКУПАТЕЛЬ

(индекс, адрес, расчетный и (индекс, адрес, расчетный и

валютный счета) валютный счета)

(должность, подпись) (должность, подпись)

Приложение № 2.

Заявка
на завоз товара
от « » 20 г.

Кому_.

.

От кого_.

.

Составил: _.

(должность, подпись и расшифровка подписи)

Заверил: _.

(должность, подпись и расшифровка подписи)

Практическое занятие № 12. Расчет необходимого количества транспорта для поставки грузов

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;

Цель: применение на практике знаний и методик расчета транспорта для поставки грузов.

Краткие теоретические сведения

Современную миссию транспортировки в системе логистического сервиса можно кратко сформулировать следующим образом: «доставлять нужный товар требуемого качества и количества в заданное время и с оптимальными затратами».

В структуре логистических затрат транспортные расходы составляют значительную долю – 20-40% и более, поэтому оптимизация решений в транспортировке позволит логистическому менеджменту получить значительную экономию затрат, но потребует и специального внимания.

Транспорту принадлежит особая роль в становлении и развитии логистики в России. Отечественные транспортные и экспедиторские предприятия, участвующие в международных перевозках грузов, первыми увидели необходимость внедрения современных логистических технологий транспортировки и грузопереработки: интер-, мультимодальных и терминальных систем перевозки грузов, технологии перевозки «от двери до двери», современных телекоммуникационных систем сопровождения грузоперевозок и т.д.

Крупные российские государственные и частные транспортные и экспедиторские предприятия стали активно создавать свои терминальные сети, грузораспределительные и логистические центры, системы информационно-компьютерной поддержки логистического сервиса. Тем не менее, потенциал логистики в транспортном комплексе используется недостаточно.

Для повышения конкурентоспособности отечественных транспортных и экспедиторских компаний, а также других логистических посредников в транспортировке необходимо улучшить качество транспортно-логистического сервиса в следующих направлениях:

развивать производственно-техническую базу, инфраструктуру транспортного сервиса, информационные системы поддержки логистического процесса для осуществления транспортировки;

совершенствовать действующие системы документооборота и таможенных процедур оформления грузов;

повышать уровень взаимодействия и информационной связи между участниками перевозочного процесса, терминалами, складами, таможенными, другими предприятиями и потребителями их услуг;

создавать единую нормативно-правовую базу, принимать со-временные законы в области транспортной логистики;

внедрять современные логистические технологии транспорт-но-экспедиционной деятельности.

Современное представление о транспортировке грузов в России стало существенно изменяться с развитием рыночных отношений – от транспорта как отрасли, приравненной к промышленным отраслям, до сферы услуг – транспортного сервиса. Поэтому потребители транспортных услуг выбирают такие виды транспорта и способы транспортировки, которые обеспечивают наилучшее качество логистического сервиса.

Транспортный сервис в современных условиях включает не только собственно перевозку грузов от поставщика потребителю, но и большое число экспедиторских, информационных и транзакционных операций, услуг по грузопереработке, страхованию, охране и т.п. Поэтому *транспортировку* можно определить как ключевую логистическую функцию, связанную с перемещением продукции транспортным средством (или средствами) по определенной технологии в цепи поставок и состоящую из логистических операций и функций, включая экспедирование, грузопереработку, упаковку, передачу прав собственности на груз, страхование рисков, таможенные процедуры и т.п.

На уровне логистического менеджмента фирмы управление транспортировкой состоит из нескольких основных этапов:

- 1) выбор способа транспортировки;
- 2) выбор вида транспорта;
- 3) выбор транспортного средства;

4) выбор перевозчика и логистических партнеров по транспортировке;

5) оптимизация параметров транспортного процесса.

При организации транспортировки необходимо согласовать и спланировать ее операции совместно с другими логистическими функциями, например, складированием, грузопереработкой, упаковкой и т.п. Это наглядно иллюстрирует следующий простой пример.

Решение задач:

ВАРИАНТ 1.

Задача 1

Автомобиль грузоподъемностью 5 т совершил три поездки: за первую он перевез 5 т на 20 км, за вторую - 4 т на расстояние 25 км, и за третью поездку - 2,5 т на расстояние 10 км. Определить статический коэффициент по каждой поездке; статический и динамичный коэффициенты за смену.

Задача 2

Определить количество автомобилей для перевозки 500 т груза, если известно, что для перевозки используется автомобиль грузоподъемностью 5 т, время в наряде 8 час., а время, затраченное на одну езду, равно 2 час.

Задача 3

Автомобиль-самосвал работал на маятником маршруте с пробегом в обоих на-правлениях: $q = 3,5$ т; $l_{er} = 5$ км; $l_n = 5$ км; $t_{np} = 12$ мин; $\gamma_{ст} = 1,0$; $v_t = 25$ км/ч; $T_m = 8$ ч.

Определить количество автомобилей при объеме перевозок 385 т и коэффициент использования пробега за день.

ВАРИАНТ 2.

Задача 1

Необходимо перевести 600 т груза, используются автомобили грузоподъемностью 15 т, время работы автомобиля 8 час, а время, которое затрачивается на одну поездку, равно 1 час. Определить количество автомобилей для перевозки груза.

Задача 2

Автомобиль работал на маятниковом маршруте с груженным пробегом в обоих направлениях. Грузоподъемность автомобиля 4,2 т; расстояние в двух направлениях (туда и обратно) равно 12 км, время погрузки и разгрузки составляет 10 мин, статистический коэффициент использования грузоподъемности равен 1. Автомобиль двигался со скоростью 40 км/ч, время работы автомобиля 8 час. Необходимо определить количество автомобилей при перевозке 450 т и коэффициент использования пробега за день. 18

Задача 3

Определить среднестатистическую скорость v_t автомобиля и количества ез-док n_e , если известно, что время в наряде $T_n = 10$ час, время в движении $t_{дв} = 2$ час, время простоя под погрузкой $t_{пр} = 0,5$ час, общий пробег $L_{об} = 240$ км.

Практическое занятие № 13 Правила составления актов, предъявления и рассмотрения претензий и исков по перевозкам грузов различным видом транспорта

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;

Цели: 1) на примере конкретных актов и претензий получить навыки заполнения данных документов; 2) изучить особенности перевозки грузов различным видом транспорта.

Задания

1. Познакомьтесь с Правилами перевозки грузов различными видами транспорта.

2. Сделайте краткий конспект.

3. Заполнение предложенной претензии по перевозке грузов автомобильным транспортом.

4. Письменно ответьте на вопросы и сделайте доклады:

1. Назовите основные виды автотранспортных средств, используемых в процессе товародвижения. На какие классы они делятся?

2. Какой подвижной состав используется для перевозки товаров по железной дороге?

3. Какие документы регулируют отношения, возникающие между перевозчиками, грузоотправителями и грузополучателями?

4. Каковы обязанности сторон по договору перевозки грузов?

Какой существует порядок приема груза к перевозке автомобильным транспортом?

Какие правила укладки грузов должны соблюдаться при их перевозке автомобильным транспортом?

Каков порядок сдачи грузополучателю груза, доставленного автомобильным транспортом?

Какую ответственность несет автотранспортная организация за сохранность груза?

В каких случаях организация-перевозчик не несет ответственности за утрату, недостачу или повреждение груза?

Какой установлен порядок рассмотрения претензий, предъявляемых грузополучателями и грузоотправителями к автотранспортной организации?

Какими отправлениями могут осуществляться перевозки грузов по железной дороге?

Какой существует порядок представления и рассмотрения заявок на перевозку грузов железнодорожным транспортом?

Каково содержание транспортной маркировки, наносимой грузоотправителем на каждое грузовое место при железнодорожных перевозках?

Какие документы подтверждают заключение договора перевозки груза на железнодорожном транспорте? Каково их содержание?

Кем устанавливаются порядок и сроки уведомления грузополучателя о прибытии груза?

Каков порядок выдачи груза на станции назначения?

В каких случаях перевозчик обязан проверить состояние, массу и количество мест груза, подлежащего выдаче?

Что собой представляет коммерческий акт? В каких случаях, в какие сроки и кем он составляется?

Какой установлен порядок предъявления претензий к перевозчику в связи с нарушением им обязательств по договору перевозки грузов?

Практическое занятие № 14
Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков»

У2. управлять товарными запасами и потоками;

Цель: изучить расчет оптимальных размеров товарных запасов и потоков.

Краткие теоретические сведения:

Для определения рационального объема запаса традиционно используют *модели оптимального размера заказа (Economic order quantity models – EOQ)*, впервые предложенные еще в 1913 г. Критерием оптимизации во всех этих моделях служит минимум совокупных расходов, связанных с размером заказа.

Наиболее известны и широко применяются модели, имеющие общее название – модели Уилсона (*Wilson*). Известно несколько моделей Уилсона: основная – определения оптимального размера заказа; с постепенным пополнением; с учетом потерь от дефицита; оптимального размера заказа при наличии оптовых скидок.

Все эти модели ориентированы на постоянный характер потребления. При интенсивном изменении потребления модели Уилсона не дают достаточной точности оценки размера заказа.

Основная модель (ее еще называют *классической, или идеальной EOQ моделью*) имеет несколько основных условий и предпосылок. Прежде всего, необходимо отметить, что она разработана для теоретического цикла управления запасом.

Характеристиками теоретического цикла управления запасами являются следующие допущения:

- 1) все расчеты относятся к одному виду товара;
- 2) постоянный темп потребления (отгрузки);
- 3) постоянное время исполнения заказа;
- 4) постоянная продолжительность цикла возобновления заказа;
- 5) каждый заказ поступает единой поставкой;
- 6) вследствие постоянного темпа потребления и отгрузки приемка осуществляется в момент времени, когда уровень запаса равен нулю;
- 7) параметры цикла таковы, что запасов всегда достаточно для обеспечения потребления.

Очевидно, что характеристики теоретического цикла управления запасами неприемлемы для управления запасами на практике. Тем не менее именно теоретические, т.е. идеальные, условия применения основной модели Уилсона позволяют рассматривать ее в качестве инструмента первоначальной обработки информации, необходимого для всестороннего рассмотрения практической ситуации и принятия обоснованного управленческого решения.

Основная модель оптимального объема запаса, кроме характеристик теоретического цикла, предполагает также отсутствие оптовых скидок. Для выведения формулы расчета оптимального размера заказа необходимо построить функцию общих издержек, связанных с размером заказа (рисунок 1).

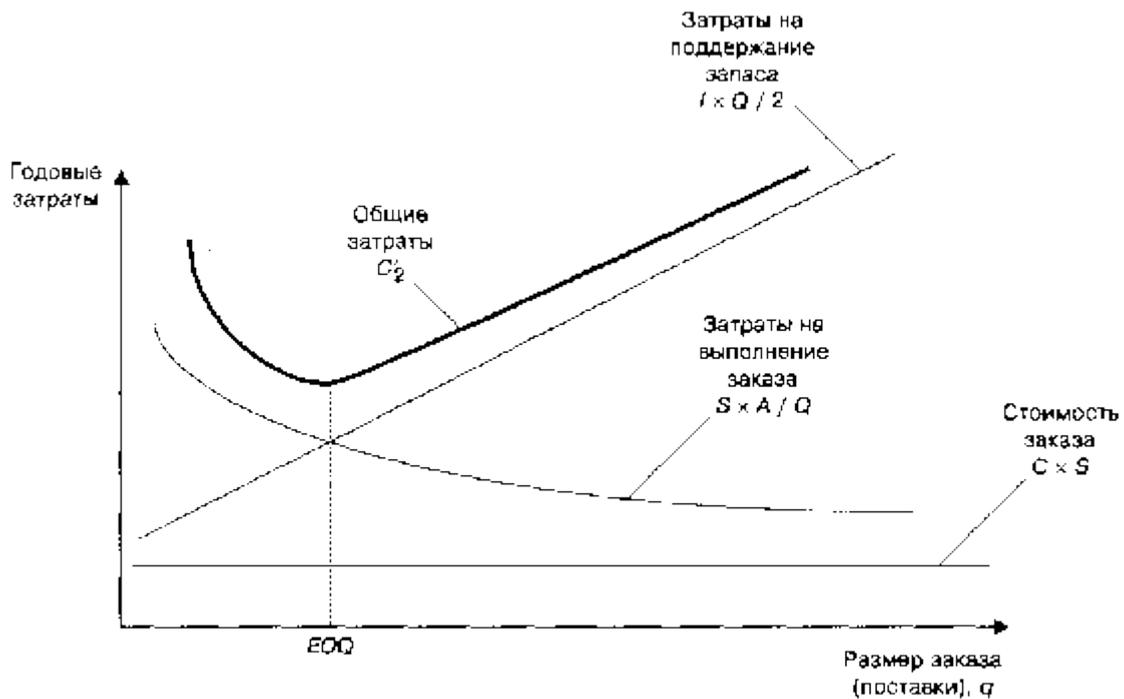


Рисунок 1 – Зависимость общих издержек от размера заказа

В общие издержки, связанные с объемом заказа, входят три слагаемых:

- 1) *стоимость заказа* (включает цену закупки);
- 2) *издержки на содержание запаса*:
 - альтернативные издержки или процент на вложенный капитал;
 - стоимость обработки запасов;
 - издержки хранения;
 - издержки обслуживания запаса;
 - потери от порчи, потери, морального старения и кражи;
 - стоимость эксплуатации обслуживающих систем.
- 3) *стоимость выдачи заказа*:
 - издержки на поиск поставщика;
 - стоимость размещения заказа;
 - стоимость мониторинга поставки;
 - стоимость мониторинга транспортировки.

Стоимость выдачи заказа является величиной постоянной и в пересчете на единицу продукции падает с увеличением заказываемой партии.

В результате дифференцирования функции общих издержек по переменной размера заказа получаем формулу, получившую название основной модели оптимизации размера заказа:

$$Q =$$

I

где A – стоимость выдачи одного заказа, руб.;

I – затраты на содержание единицы запасов, руб./шт.;

Q – оптимальный размер заказа, шт.;

S – потребность в товарно-материальных запасах за определенный период, шт.

Задания:

Рассчитайте оптимальный размер заказа по следующим данным:

План годового выпуска продукции производственного предприятия составляет 800 шт., при этом на каждую шт. готовой продукции требуется 2 шт. комплектующего изделия. Известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., цена одной шт. комплектующего изделия – 480 руб., а стоимость содержания комплектующего изделия на складе составляет 15% от его цены.

Требуется определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.
Постройте график зависимости общих издержек от размера заказа.

Практическое занятие № 15 Риски в коммерческой деятельности

У2. управлять товарными запасами и потоками;

Цели: 1) используя схему и текст рассмотреть различные виды рисков, которые могут возникнуть; 2) изучить угрозы, которые могут привести к возникновению данных рисков; 3) комментировать основные способы уменьшения риска; 4) повторить типы и виды организационных структур.

Задания

1. Дайте устную характеристику различных видов рисков.
2. Изучите текст.
3. Изобразите организационную структуру данного предприятия. Определите тип и вид данной структуры.
4. Назовите основные риски, связанные с деятельностью, описанной в тексте.
5. Назовите угрозы, которые могут привести к возникновению данных рисков.
6. Перечислите основные способы уменьшения риска.

Текст. Предпринимательские риски на примере швейного предприятия

Основные направления работ: пошив и ремонт одежды. Деятельность осуществляется на основании заказов населения и других учреждений: детских садов, школ, библиотек и т.д. (например, пошив штор для читального зала библиотеки).

В состав предприятия входят: директор, совмещающий административное руководство с функцией снабжения (поиск материалов, печатных швейных изданий, отражающих тенденции моды, закупка фурнитуры и т.д.), бухгалтер, 4 швеи, закройщик, уборщица.

Оборудование для работы: к основному оборудованию (не детализируя до каждой булавки) следует отнести:

- 2 швейные машины фирмы PFAFF;
- 2 швейные машины фирмы Husqvarna;
- 1 оверлок Brother;
- стол закройщика;
- 2 утюга Tefal;
- 2 гладильные доски.

Следует заметить, что в данном виде деятельности качество оборудования и количество выполняемых на нем операций тесно связаны с качеством пошива и, следовательно, оказывают существенное влияние на количество заказов.

Помещение под офис арендуется у администрации города. Следует отметить, что город небольшой, с населением около 40 000 человек.

Общие рекомендации

По всем вопросам, связанным с изучением дисциплины (включая самостоятельную работу), консультироваться с преподавателем.

Контроль и оценка результатов

Оценка за выполнение практической работы выставляется в форме «зачтено-незачтено, по пятибалльной системе и учитывается как показатель текущей успеваемости студента.

Оценивание ответа по пятибалльной системе, «зачтено-незачтено» осуществляется следующим образом:

Оценка **зачтено** выставляется, если ответ логически и лексически грамотно изложен, содержателен и аргументирован, подкреплён знанием литературы и источников по теме задания, умением отвечать на дополнительно заданные вопросы; незначительное нарушение логики изложения материала, периодическое использование разговорной лексики, допущение не более трех ошибок в содержании задания, а также не более трех неточностей при аргументации своей позиции, неполные или неточные ответы на дополнительно заданные вопросы.

Оценка **незачтено** выставляется, если в ответе допущено существенное нарушение логики изложения материала, систематическое использование разговорной лексики, допущение более трех ошибок в содержании задания, а также более трех неточностей при аргументировании своей позиции, неправильные ответы на дополнительно заданные вопросы; существенное нарушение логики изложения материала, полное незнание литературы и источников по теме вопроса.

По пятибалльной системе:

| Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений | | Критерии оценки результата |
|---|-------------------|---|
| балл (оценка) | вербальный аналог | |
| 5 | отлично | Представленные работы высокого качества, уровень выполнения отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, выполнены все предусмотренные практической работой задания. |
| 4 | хорошо | Уровень выполнения работы отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные практической работой задания выполнены, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки. |
| 3 | удовлетворительно | Уровень выполнения работы отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным |

| | | |
|---|----------------------|---|
| | | материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных практической работой заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. |
| 2 | не удовлетворительно | Теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных практической работой заданий не выполнено. |