



**А. В. САКЕРИНА
Ю. Л. КУРГАНОВИЧ
Ю. А. УСЕНЯ**

ТОРГОВОЕ ДЕЛО ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ



Учебное пособие

**А. В. Сакерина
Ю. Л. Курганович
Ю. А. Усеня**

ТОРГОВОЕ ДЕЛО ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Учебное пособие
для учащихся учреждений образования,
реализующих образовательные программы
профессионально-технического образования
по специальности «Торговое дело» (квалификация «Продавец»)

Учебное электронное издание



ISBN 978-985-503-910-6

© Сакерина А. В., Курганович Ю. Л., Усеня Ю. А., 2019
© Оформление. Республиканский институт
профессионального образования, 2019

УДК 658.6/8(075.32)

ББК 65.422.5я722

C15

А в т о р ы:

мастер производственного обучения
УО «Минский торговый колледж» Белкоопсоюза *А. В. Сакерина*;
преподаватель УО «Гимназия № 10» *Ю. Л. Курганович*;
начальник отдела качества УП «Донарит» *Ю. А. Усеня*.

Р е ц е н з е н т ы:

методическая комиссия мастеров производственного обучения
УО «Минский государственный профессионально-
технический колледж торговли» (*О. Н. Суслинкова*);
зав. кафедрой экономики торговли УО «Белорусский
государственный экономический университет»,
кандидат экономических наук, доцент *И. М. Микулич*.

Сакерина, А. В.

C15 Торговое дело. Производственное обучение : учебное пособие [Электронный ресурс] / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск : РИПО, 2019. — 320 с. : ил.
ISBN 978-985-503-910-6.

Учебное пособие содержит теоретические вопросы и практические задания по учебному предмету «Производственное обучение». Приведены иллюстрации, варианты инструкционных карт по темам.

Предназначено для учащихся учреждений, обеспечивающих получение профессионально-технического образования по специальности «Торговое дело» (квалификация «Продавец 4-го разряда»).

Текстовое электронное издание

Текст воспроизводится по печатному изданию 2016 г.

Минимальные системные требования:

Microsoft Internet Explorer, версия 6.0 и выше,

Adobe Acrobat Professional, версия 7.0 и выше

Для создания электронного издания использованы

Приложение pdf2swf из ПО Swftools, ПО IPRbooks Reader,
разработанное на основе Adobe Air.

Дата подписания к использованию 04.07.2019. Объем 10 Мб

© Сакерина А. В., Курганович Ю. Л., Усеня Ю. А., 2019
© Оформление. Республиканский институт
профессионального образования, 2019

ВВОДНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

ТЕМА 1. ВВОДНОЕ ЗАНЯТИЕ. ОХРАНА ТРУДА И ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

1.1. ВВЕДЕНИЕ. ОХРАНА ТРУДА

Цели и задачи производственного обучения. **Производственное обучение** – это практическое обучение, которое имеет профессиональную направленность и проводится в учебных мастерских (магазинах), а также непосредственно на торговых объектах. Главная *цель производственного обучения* как учебного предмета – формирование основ профессионального мастерства квалифицированного продавца. *Задачи производственного обучения*: формирование, закрепление и совершенствование профессиональных знаний, умений и навыков учащихся, необходимых для присвоения квалификации «Продавец 4-го разряда».

Профессионально-квалификационная характеристика. *Продавец 4-го разряда* должен быть компетентным в выполнении следующих профессиональных функций:

– обслуживание покупателей (потребителей): предложение и показ товаров, демонстрация их в действии, помощь в выбо-

ре товаров, нарезка, взвешивание и упаковка товаров, проверка реквизитов чека, выдача покупки;

- информирование покупателей (потребителей) о поставщике, назначении, составе, свойствах, цене, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними, состоянии моды текущего сезона;

- консультирование о вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов продовольственных товаров;

- предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента;

- подсчет стоимости покупки и выписывание товарного чека;

- оформление паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки;

- упаковка товаров, выдача покупки или передача ее на контроль;

- контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности;

- подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и др.;

- подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности торгово-технического оборудования, инвентаря и инструмента; заточка, правка инструмента, установка весов; размещение товаров с учетом товарного соседства по видам и сортам и частоты спроса и удобства работы;

- заполнение и прикрепление ярлыков цен, контроль их наличия;

- получение и подготовка упаковочного материала;

- уборка нереализованных товаров и тары, обеспечение чистоты и порядка на рабочем месте;

- подготовка товаров к инвентаризациям и переоценкам;

- работа на кассовых суммирующих аппаратах и специальных компьютерных системах, сверка суммы денежной выручки с показаниями кассовых счетчиков;

- подсчет чеков (денежной выручки) и сдача их в установленном порядке;
- контроль состояния внутримагазинных и оконных витрин.

Продавец 4-го разряда должен знать:

- приемы и методы прогрессивного обслуживания покупателей (потребителей) с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей;
- ассортимент, классификацию, характеристику и назначение товаров, признаки доброкачественности товаров;
- основных поставщиков товаров;
- нормы естественной убыли товаров и порядок их списания;
- способы пользования товарами и ухода за ними;
- правила расшифровки артикула, маркировки и штрихового кода;
- розничные цены на товары;
- приемы подбора, отмеривания отреза, комплектования товаров;
- шкалы размеров изделий и правила их определения;
- основные требования технических нормативных правовых актов, предъявляемые к качеству товаров, таре и маркировке;
- виды брака и правила обмена товаров;
- гарантийные сроки товаров;
- устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технического оборудования, кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков;
- правила продажи по безналичному расчету;
- способы сокращения товарных потерь, затрат труда, материалов, электроэнергии;
- санитарные правила и нормы;
- Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей»;
- основные правила ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь;
- требования охраны труда и пожарной безопасности.

Контролер-кассир (контролер) 4-го разряда должен быть компетентным в выполнении следующих профессиональных функций:

- контроль за своевременным пополнением ассортимента товаров в торговом зале, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем;

- проверка количества, веса, метража, парности, ярлыка, пломбы, цены, качества товаров и сроков их годности (реализации);

- консультирование покупателей (потребителей) о поставщике, назначении, свойствах, качестве товаров и ценах; предложение покупателям (потребителям) новых взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента;

- расчет с покупателями (потребителями) за товары и услуги: подсчет стоимости покупки, получение денег, пробивание чека, выдача сдачи;

- возврат денег по неиспользованному чеку;

- устранение мелких неисправностей в работе кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем, заправка контрольной и чековой лент, запись показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установка даты;

- подготовка товаров к продаже: распаковка, осмотр внешнего вида, протирка, комплектование и раскладка в соответствии с принципами товарного соседства по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы;

- заполнение и прикрепление ярлыков цен, контроль их наличия;

- подготовка товаров к инвентаризациям и переоценкам;

- контроль состояния внутримагазинных и оконных витрин;

- подсчет денег и сдача их в установленном порядке;

- уборка нереализованных товаров и тары.

Контролер-кассир (контролер) 4-го разряда должен знать:

- устройство и правила эксплуатации кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем;

- штриховые коды; правила расчета с покупателями (потребителями);

- порядок проведения безналичных расчетов, расчетов по пластиковым карточкам;
- порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, расчетных чеков;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков;
- порядок заполнения книги кассира-операциониста;
- ассортимент, классификацию, характеристики и назначение товаров;
- правила расшифровки артикулов, маркировок;
- розничные цены;
- приемы подборки, комплектования товаров;
- шкалы размеров изделий и правила определения размеров;
- основные требования технических нормативных правовых актов, предъявляемые к качеству товаров, таре и их маркировке;
- виды брака и правила разбраковки товаров;
- прогрессивные формы и методы обслуживания покупателей (потребителей);
- способы сокращения товарных потерь, затрат труда, материалов, электроэнергии;
- правила продажи реализуемого ассортимента товаров, санитарные правила и нормы;
- Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей»;
- основные правила ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь;
- требования охраны труда и пожарной безопасности.

Типы торговых предприятий. Розничная торговля представляет собой производственную деятельность по продаже товаров или услуг конечному потребителю для личного некоммерческого использования. Розничные торговые предприятия реализуют товары непосредственно населению.

Тип торгового предприятия определяется ассортиментным профилем магазина, размером торговой площади, формами и методами торговли. В августе 1996 г. разработана новая номенклатура типов предприятий розничной торговли потребитель-

ской кооперации, где отражены основные тенденции типизации розничной торговой сети в мировой практике. Выделяют следующие типы магазинов:

1) *универмаг* — крупное розничное торговое предприятие торговой площадью более 600 м² с универсальным ассортиментом непродовольственных товаров, имеющее специализированные секции (отделы), оказывающее дополнительные услуги; имеющее кафетерий, секции продовольственных товаров;

2) *супермаркет* — розничное торговое предприятие торговой площадью более 250 м² с универсальным ассортиментом продовольственных товаров и ограниченным ассортиментом промышленных товаров повседневного спроса. Доля торговой площади под промышленными товарами должна составлять примерно 30 %. Возможно наличие кафетерия;

3) *мини-маркет* — небольшое розничное предприятие торговой площадью 30–150 м² с ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса. Доля торговой площади под промышленными товарами в зависимости от категории составляет примерно 40–50 %;

4) *продтовары* — розничное предприятие по реализации продуктов питания торговой площадью 70–200 м². Возможно наличие отдела сопутствующих непродовольственных товаров;

5) *специализированные магазины по продаже отдельных групп продовольственных товаров* — небольшие розничные предприятия торговой площадью 30–100 м², реализующие отдельные группы продтоваров;

6) *промтовары* — розничные предприятия торговой площадью 100–400 м² по продаже промышленных товаров преимущественно массового спроса;

7) *специализированные магазины по продаже отдельных групп непродовольственных товаров* — крупные (150–400 м²) предприятия, реализующие хозяйственные товары, мебель, бытовую технику, строительные товары, товары для дома, для фермерских хозяйств, или мелкие предприятия, имеющие торговую площадь до 150 м², реализующие книги, обувь, одежду, парфюмерию, посуду;

8) *дома торговли* – комплексные предприятия торговой площадью более 1000 м², состоящие из нескольких обособленных магазинов в одном здании, с единой дирекцией, работающих на полном хозяйственном расчете. В состав дома торговли могут входить универмаг, супермаркет, специализированные магазины, предприятия общепита, мелкооптовый магазин-склад, предприятия по оказанию разнообразных услуг;

9) *фирменный магазин* – небольшое розничное предприятие торговой площадью до 150 м² с ограниченным ассортиментом промышленных или продовольственных товаров, находящееся в подчинении того предприятия, чьими товарами торгует. Такое предприятие должно изучать спрос населения на товары, оказывать услуги, проводить активную маркетинговую политику;

10) *удобный (дискаунтный) магазин* – небольшое розничное предприятие торговой площадью до 100 м² с ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров преимущественно повседневного спроса. Отличительной особенностью данного типа предприятия является создание в нем дополнительных удобств: удлиненный или круглосуточный режим работы; более низкие цены; расположение на автозаправочных станциях, в зонах отдыха.

Торговый зал – основной инструмент продажи товаров и обслуживания покупателей в любом формате магазина, поэтому прежде всего обращают внимание на его планировку. При разработке планировки важно продумать методы, стимулирующие продвижение покупателей в глубь торгового зала, чтобы они смогли увидеть и приобрести больше товаров. «To shop the full shop», как говорят англичане. Кроме того, учитывают психологическую несовместимость некоторых товаров (например, рыбы и фруктов).

Наиболее широко распространены следующие виды планировки торгового зала:

линейная планировка – предполагает параллельное размещение торгового оборудования. При этом линия касс располагается перпендикулярно. Такая планировка используется в основном в магазинах самообслуживания;



Линейная планировка торгового зала

боксовая планировка — используется, как правило, в крупных магазинах, например универсальных, когда торговля ведется «через прилавок». В таком случае торговый зал разбит на отделы, которые изолированы друг от друга;

выставочная планировка — применяется при продаже товаров по образцам. При этом товары образуют различные демонстрационные композиции;

свободная планировка — предполагает расстановку оборудования без определенной геометрической системы.

В последние годы многие торговые предприятия используют смешанную планировку торгового зала; как показывает опыт, эффект неожиданности способствует привлечению покупателей.



Смешанная планировка торгового зала

Правила поведения на занятии в учебных мастерских (магазинах) (выписка из инструкции по охране труда на занятиях в мастерской У-51).

К самостоятельной работе допускаются учащиеся, прошедшие первичный инструктаж на рабочем месте, усвоившие безопасные методы и приемы выполнения работ, прошедшие проверку знаний в объеме первой группы по электробезопасности.

Общие требования:

– соблюдать Правила внутреннего распорядка учреждения образования для учащихся;

– соблюдать правила личной гигиены;

– не выполнять самостоятельно работу, которая не поручена, не включать кассовые суммирующие аппараты и электронные весы без разрешения;

– за невыполнение требований настоящей инструкции учащийся несет ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Требования безопасности перед началом работы:

– подготовить рабочее место для безопасной работы, проверить исправность инструмента, торгового инвентаря;

– настольные весы установить на горизонтальной поверхности так, чтобы платформа прочно опиралась на все четыре ножки.

Требования безопасности во время работы:

– рабочее место содержать в чистоте и порядке, освободившуюся тару своевременно убирать в отведенное место. Не допускать хранения тары на проходах;

– соблюдать правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;

– остерегаться порезов ножом, ожогов при упаковке товаров в пленку, ударов при случайных падениях инвентаря и инструментов. При упаковке товаров шпагат обрезать специальными приспособлениями;

– при выполнении работ по распаковке, размещению и выкладке товаров укладывать их на полках шкафов и на стеллажах так, чтобы была исключена возможность их падения. Более легкие предметы следует размещать на верхних, а более тяжелые – на нижних полках или подтоварниках;

- при нарезании тканей пользоваться ножницами, размер которых соответствует размеру рук;
- соблюдать осторожность при отпуске товаров в стеклянной таре.

Требования безопасности в аварийных ситуациях:

- немедленно прекратить работу;
- отключить используемое оборудование;
- в случае возникновения пожара или загорания срочно сообщить об этом мастеру производственного обучения для организации вызова службы спасения (тел. 101) и тушения очага пожара с помощью первичных средств пожаротушения;
- при получении травмы немедленно сообщить о случившемся мастеру производственного обучения и обратиться в лечебное учреждение.

Требования безопасности по окончании работы:

- выключить оборудование, отключить его от электросети. Санитарную обработку, чистку, мойку механического оборудования производить только после полной остановки электроприбора машины;
- привести в порядок рабочее место; инструменты, приспособления убрать в отведенные места;
- снять санитарную и спецодежду, убрать ее в место хранения;
- выполнить гигиенические процедуры.

Виды инструктажей. Охрана труда – система законодательных актов, социально-экономических, организационных, технических, гигиенических и лечебно-профилактических мероприятий и средств, обеспечивающих безопасность, сохранение здоровья и работоспособности человека в процессе труда.

По характеру и времени проведения инструктажи по охране труда подразделяются на вводный, первичный на рабочем месте, повторный, внеплановый, целевой.

Вводный инструктаж проводят со всеми работниками, которые впервые приняты на постоянную или временную работу, независимо от их образования, трудового стажа или стажа работы по этой профессии, должности; с учащимися, воспитанниками и студентами, которые направлены к нанимателю для прохождения производственной практики. Вводный инструктаж проводит инженер по охране труда или специалист, на которого приказом возложены эти обязанности. Запись о проведении

вводного инструктажа фиксируется в Журнале регистрации вводного инструктажа, а также в документе о приеме на работу.

Первичный инструктаж на рабочем месте до начала производственной деятельности проводят со всеми работниками, принятыми на работу; с работниками, выполняющими новую для них работу, со студентами, с учащимися и воспитанниками, прибывшими на производственную практику к нанимателю. Первичный инструктаж на рабочем месте проводится по программе, учитывающей особенности производства и требования нормативных правовых актов по охране труда.

Повторный инструктаж проходят все работники. Повторный инструктаж проводят индивидуально или с группой работников, обслуживающих однотипное оборудование, и в пределах общего рабочего места в объеме инструкций на рабочем месте.

Внеплановый инструктаж проводят при введении в действие новых или переработанных нормативных актов по охране труда или внесении изменений и дополнений к ним. Внеплановый инструктаж проводится индивидуально или с группой работников одной профессии. Объем и содержание инструктажа определяются в каждом отдельном случае в зависимости от причин и обстоятельств, вызвавших необходимость его проведения, а также с учетом уровня исполнения требуемых правил безопасности на рабочих местах.

Целевой инструктаж проводят при выполнении разовых работ, не связанных с прямыми обязанностями по специальности.

Инструктажи на рабочем месте завершаются устным опросом или с помощью технических средств обеспечения, а также проверкой приобретенных навыков безопасных способов работ.

Журнал инструктажей должен быть пронумерован, прошнурован, подписан и скреплен печатью.

1.2. ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

При возникновении пожара работник должен сообщить об этом по телефону 101.

Первичные средства пожаротушения. На случай возникновения пожаров здания, сооружения и помещения должны быть

обеспечены первичными средствами пожаротушения. Для размещения первичных средств пожаротушения в производственных и других помещениях, а также на территории должны устанавливаться, как правило, специальные пожарные посты (щиты). К первичным средствам относят воду, песок, полотна брезентовые. Основными средствами тушения пожаров в начальной стадии их возникновения являются огнетушители.

Огнетушители – технические устройства, предназначенные для тушения пожаров в начальной стадии их возникновения. По виду огнетушащих веществ огнетушители бывают:

- пенные;
- углекислотные;
- аэрозольные;
- порошковые.

Пенные огнетушители предназначены для тушения твердых и жидких материалов и веществ огнетушащими пенами: химической или ВМП.

Углекислотные огнетушители служат для тушения небольших очагов горения веществ, материалов и электроустановок, за исключением веществ, которые горят без доступа кислорода.

Аэрозольные огнетушители применяются для тушения больших очагов пожаров, загораний электроустановок под напряжением. Не рекомендуется применять их для тушения веществ, которые горят без доступа воздуха, а также щелочных и щелочно-земельных металлов.

Порошковые огнетушители предназначены для тушения загораний бензина, дизельного топлива и других горючих жидкостей, электроустановок, находящихся под напряжением до 1000 В, и применяются для оснащения легковых автомобилей, на предприятиях химической и нефтехимической промышленности.

При возникновении пожара действия работников и администрации объектов должны быть, в первую очередь, направлены на обеспечение безопасности и эвакуации людей.

Общие сведения об устройстве и принципах работы огнетушителей. Огнетушитель состоит из корпуса для хранения огнетушащего вещества или компонентов для его получения, устройства подготовки огнетушащего вещества и подачи его на очаг

пожара, устройств, предохраняющих от превышения давления сверх допустимого и от случайного срабатывания, и источника избыточного давления (сжатый газ может находиться в корпусе огнетушителя). Общий принцип работы огнетушителей (за исключением закачных) заключается в создании в корпусе избыточного давления, под действием которого огнетушащее вещество подается на очаг пожара.

Наиболее широко на торговых объектах применяются порошковые огнетушители типа МИГ и углекислотные огнетушители типа «Иней».

Порошковые огнетушители МИГ заряжены огнетушащим порошком и закачаны газом (воздух, азот, углекислый газ) до давления 16 атм. Масса заряда – 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9 кг. Огнетушители снабжены запорными устройствами, обеспечивающими свободное открывание и закрывание простым движением руки, и предназначены для оснащения органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям, защиты объектов народного хозяйства, транспортных средств, а также для применения в бытовых условиях в качестве первичного средства тушения пожаров класса А (твердых тлеющих материалов), класса В (горючих жидкостей), класса С (горючих газов), класса Е (электроустановок, находящихся под напряжением до 1000 В). Порошковые огнетушители используются при температуре окружающей среды от –40 до +50 °С и относительной влажности воздуха до 90 %.



Порошковый огнетушитель МИГ

Преимуществом порошковых огнетушителей является исключительно высокая огнетушащая способность и универсальность применения (можно тушить материалы, не поддающиеся тушению водой, пеной, газовыми и галоидированными составами). Эффект тушения заключается в торможении химических реакций в зоне горения, охлаждении зоны горения вследствие разложения порошка, разбавлении горючей среды, огнепреграждении. Огнетушители не предназначены для тушения загораний щелочных, щелочно-земельных металлов и других материалов, горение которых может происходить без доступа воздуха.

Углекислотные огнетушители «Иней» бывают передвижные (10 л) и переносные (1, 2, 3, 5 кг). Огнетушащее вещество — двуокись углерода.



Углекислотный огнетушитель «Иней»

Огнетушители углекислотные предназначены для оснащения органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям, защиты объектов народного хозяйства, транспортных средств, а также для применения в бытовых условиях в качестве первичного тушения пожаров классов В (жидких веществ), С (газообразных веществ) и Е (электрооборудования, находящегося под напряжением до 1000 В). Используются при температуре окружающей среды от -20 до $+50$ °С. Преимуществом углекислотных огнетушителей является возможность тушения электроустановок под напряжением, вычислительных центров, складов пищевых продуктов, библиотек, архивов, музеев и производ-

ственных помещений с огнеопасными жидкостями без нанесения ущерба от огнетушащего вещества товарам и оборудованию. Огнетушители не предназначены для тушения загораний щелочных, щелочно-земельных металлов и других материалов, горение которых может происходить без доступа воздуха.

Правила безопасности при пользовании огнетушителями. Одним из условий успешного применения огнетушителей является выполнение правил размещения огнетушителей на объекте. Введенные в эксплуатацию огнетушители должны иметь учетные (инвентаризационные) номера по принятой на объекте системе нумерации. Устройства ручного пуска должны быть опломбированы. Огнетушители должны размещаться с учетом удобства ухода за ними, наблюдения, использования, а также достижения условий наилучшей видимости с различных точек защищаемого пространства. Подходы к месту размещения должны быть всегда свободными. Участки поверхности, на которой просматриваются ручные огнетушители, необходимо окрашивать в белый цвет с красной окантовкой шириной 20–50 мм. Огнетушители должны размещаться в легкодоступных и заметных местах. Попадание на них прямых солнечных лучей и непосредственное (без заградительных щитков) воздействие отопительных и нагревательных приборов должно быть исключено.

Огнетушители, введенные в эксплуатацию, должны подвергаться первоначальной проверке, а также периодическим (ежеквартальным, ежегодным) проверкам. Огнетушители должны перезаряжаться после полного или частичного применения и при наличии замечаний, выявленных при проведении внешнего осмотра.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите цели и задачи производственного обучения.
2. Укажите профессиональные функции продавца.
3. Какие знания необходимы продавцу 4-го разряда?
4. Какими умениями должен владеть контролер-кассир (контролер)?
5. Охарактеризуйте типы торговых предприятий.
6. Опишите варианты планировки торгового зала.

7. Дайте определение понятию «охрана труда».
8. Перечислите виды инструктажей и поясните, кем и в каких случаях проводится каждый из них.
9. Какие первоочередные действия следует предпринимать при возникновении пожара?
10. Опишите первичные средства пожаротушения.
11. Что представляет собой огнетушитель?
12. Назовите виды огнетушителей.
13. Поясните, для чего применяют аэрозольные огнетушители.
14. Укажите особенности пенного огнетушителя.
15. Изложите правила безопасной эксплуатации огнетушителей.

ТЕМА 2. ПРИЕМКА И ХРАНЕНИЕ ТОВАРОВ

Основные обязанности сторон, связанные с приемкой товаров. Положение о приемке товаров по количеству и качеству (утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008 № 1290) устанавливает определенные обязанности как поставщика, так и покупателя при отгрузке (приемке) товаров, несоблюдение которых может причинить им имущественный ущерб.

Продавец при отгрузке товара покупателю обязан:

соблюдать правила упаковки и затаривания товара, маркировки и опломбирования его отдельных мест;

указывать в отгрузочных документах точное количество отгруженного товара, его вес, количество мест;

соблюдать действующие на всех видах транспорта правила сдачи грузов к перевозке, их погрузки и крепления, а также специальные правила погрузки, установленные нормативно-технической документацией.

Покупатель при осуществлении приемки товара от перевозчика в соответствии с законодательством, действующими на транспорте правилами перевозок грузов и договором о перевозке товара обязан:

проверить исправность транспортного средства и тарного места, наличие на них пломб отправителя и оттиски на этих пломбах, маркировку груза;

проверить соответствие наименования товара и транспортной маркировки на нем данным, указанным в сопроводительных транспортных документах;

принять от перевозчика товар по количеству мест или весу во всех случаях, предусмотренных законодательством, правилами, действующими на транспорте, или договором.

Покупатель вправе требовать от перевозчика:

соответствующей отметки на транспортном документе в случае выдачи груза без проверки количества мест, веса и состояния товара или тарных мест;

отметки на товарно-транспортной накладной и составления акта, если устанавливаются повреждение, порча товара или несоответствие данным о нем, указанным в товарно-транспортной накладной, а также если это предусмотрено действующими на транспорте правилами. При необоснованном отказе перевозчика от составления акта или проставления указанной отметки покупатель вправе обжаловать этот отказ в соответствии с действующими на транспорте правилами и производить приемку товара в порядке, предусмотренном Положением.

Сроки приемки товаров. *Сроки приемки товаров по количеству.* Товар, поставляемый продавцом без тары, в открытой или поврежденной таре, принимается покупателем по количеству в момент получения его от продавца или от перевозчика либо в момент вскрытия опломбированных и разгрузки неопломбированных транспортных средств и тарных мест, но не позднее сроков, установленных для разгрузки действующими на транспорте правилами или договором перевозки.

Товар в исправной закрытой таре по весу нетто и количеству товарных единиц в каждом тарном месте принимается покупателем одновременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней, а по скоропортящемуся товару – не позднее 24 часов с момента доставки груза продавцом либо при вывозе груза самим покупателем со склада продавца.

Во всех остальных случаях товар принимается покупателем с соблюдением указанных сроков, исчисляемых с момента выдачи груза перевозчиком.

Покупателем может быть произведена в соответствии с законодательством, нормативно-технической документацией или договором выборочная проверка количества и качества товара или его части с распространением результатов проверки на всю партию товара.

Сроки приемки товаров по качеству. На складе покупателя приемка товаров по качеству производится в следующие сроки:

при поступлении товара из другого населенного пункта – не позднее 20 дней, а скоропортящегося товара – не позднее 24 часов после его получения от транспортной организации или поступления на склад покупателя;

при поступлении товара из данного населенного пункта – не позднее 10 дней, а скоропортящегося товара – не позднее

24 часов после его получения от транспортной организации или поступления на склад покупателя.

При обнаружении несоответствия качества требованиям нормативно-технической документации, образцам (эталонам), договору либо данным, указанным в маркировке и сопроводительных документах, удостоверяющих качество, покупатель приостанавливает дальнейшую приемку товара и составляет акт, в котором указывает количество осмотренного товара и характер выявленного при приемке несоответствия (дефектов).

Покупатель должен вызвать для участия в продолжении приемки товара и составления акта представителя продавца, а в случае его отсутствия – представителя органа, осуществляющего государственный контроль качества товара, если это предусмотрено законодательством или договором. Продавец или покупатель вправе в порядке, установленном законодательством, опротестовать заключение экспертизы качества товара, а также потребовать проведения повторной или дополнительной экспертизы. Продавец вправе перепроверить товар, признанный некачественным и возвращенный покупателем, в порядке и в случаях, предусмотренных законодательством, нормативно-технической документацией или договором.

Акт приемки. Если при приемке товара по количеству и качеству будут выявлены недочеты товара или его ненадлежащее качество, то результаты приемки оформляются актом, составляемым в день их выявления.

При выявлении излишков товара против данных, содержащихся в транспортных и сопроводительных документах продавца, в акте должны быть указаны точные сведения об этих излишках. Причем покупатель незамедлительно сообщает об этом продавцу, а также высылает ему соответствующее письменное уведомление.

При достижении согласия между представителем продавца и покупателем о количестве недостающих товаров (излишков), их стоимости, характере недостачи, характере выявленных дефектов и причинах их возникновения соответствующие факты могут быть зафиксированы совместным актом в произвольной форме, избранной сторонами.

Акт подписывается всеми должностными лицами, участвовавшими в приемке товара.

Лицо, выразившее несогласие с содержанием акта, обязано изложить в письменном виде свое мнение (прилагается к акту), о чем в акте делается соответствующая отметка.

Если между продавцом (его представителем) и покупателем возникают разногласия о характере выявленных дефектов по качеству и причинах их возникновения, а также о причинах образования недостатка товара, то для их определения покупатель обязав пригласить эксперта, представителя компетентной организации или представителя продавца.

Акт утверждается руководителем юридического лица, покупающего товар (его заместителем), либо индивидуальным предпринимателем не позднее следующего дня после составления акта.

Если приемка товара производилась в выходной или праздничный день, акт приемки утверждается указанными в настоящем пункте лицами в первый рабочий день после выходного или праздничного дня.

Правила приемки товаров. При поступлении товаров, которые нельзя перевесить без тары (сельдь, повидло, олифа, жиры и др.), необходимо в момент получения принять их по весу брутто и сделать отметку об этом в сопроводительном документе. После продажи товаров и освобождения тары определяют вес тары. В случае расхождения фактического веса тары с трафаретными данными результаты проверки оформляются актом на завес тары с представителем общественности получателя.

Акт о массе тары должен быть составлен не позднее 10 дней после ее освобождения, а из-под влажных товаров — немедленно после ее освобождения.

Под **тарой-оборудованием** понимается техническое средство, предназначенное для укладывания, транспортирования, временного хранения товаров и их продажи из него населению методом самообслуживания.

Каждая единица тары-оборудования должна иметь маркировку с указанием наименования владельца, грузоподъемности и ее массы. К каждой единице тары должна быть вложена спецификация или упаковочный ярлык с наименованием товара, количества, даты упаковки, № упаковщика.

Приемка товара, поставляемого без тары, в открытой таре, а также приемка товара по весу брутто и количеству мест, поставляемого в закрытой таре, производится:

- на складе покупателя – при доставке товара продавцом либо перевозчиком;
- на складе продавца – при вывозе товара покупателем или по его поручению третьим лицом;
- в месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и тарных мест, на складе перевозчика – при доставке и выдаче товара перевозчиком.

Приемка товара, поступившего в поврежденной таре, по весу нетто и количеству товарных единиц в каждом тарном месте производится покупателем в порядке, установленном настоящим пунктом.

Приемка товара, поступившего в исправной таре, по весу нетто и количеству товарных единиц в каждом тарном месте производится, как правило, на складе конечного покупателя.

В случае обнаружения в ходе приемки товара по количеству и качеству недостачи, ненадлежащего качества товара или его порчи срок приемки, установленный Положением, прерывается для вызова представителя продавца или незаинтересованного лица и продолжает исчисляться после возобновления приемки.

Особенности приемки товаров в таре-оборудовании. Если товар поступил за нарушенными пломбами отправителя, то приемка производится в момент выгрузки путем пересчета мест и сверкой с сопроводительными документами. Получатель обязан проверить целостность тары, чехлов, пломб, соответствие от-тисков.

Если не установлены расхождения, то подписываются все экземпляры накладных, ставится штамп магазина, водитель уезжает.

Окончательная приемка должна быть произведена в течение 1 часа с момента выгрузки.

Если при вскрытии контейнера установлены расхождения, составляется односторонний акт в двух экземплярах, подписанный заведующим магазином и продавцом, в течение часа вызывается телеграммой (факсом, телефонограммой) представи-

тель виновного лица (в зависимости от того, за чьими пломбами был отправлен товар, им может быть или поставщик, или изготовитель). Представитель виновного лица должен прибыть в магазин в течение трех часов, если он находится в том же населенном пункте, и в течение 24 часов — если в другом.

Если в присутствии водителя заведующий магазином обнаружил, что нарушены пломбы, приемка может осуществляться в присутствии водителя. В случае расхождения составляется двухсторонний акт в двух экземплярах, который подписывают заведующий магазином, водитель и продавец, и делается отметка в накладной, где расписываются водитель и заведующий магазином.

Если в контейнере в ненарушенной упаковке изготовителя выявлена недостача, претензии предъявляются изготовителю, и окончательная приемка производится в течение 10 дней.

Если между получателем и поставщиком возникают разногласия по качеству товара, проверка качества производится в присутствии эксперта.

Особенности приемки текстильных товаров. Все ткани, кроме марли, должны быть перемерены при окончательной приемке в течение 10 дней.

Приемка тканей осуществляется комиссией, назначенной вышестоящей организацией.

В случае несоответствия фактической меры куска мере, указанной на фабричном ярлыке, правильная мера проставляется на фабричном ярлыке куска чернилами или химическим карандашом и удостоверяется подписями членов комиссии по приемке. На ярлыке указываются номер и дата акта, которым зафиксированы результаты проверки. При выявлении излишков оприходование их производится бухгалтерией магазина (вышестоящей организацией) по фактической мере, цене и сумме, указанным в акте. О результатах перемерки составляют акт на всю партию. Все импортные ткани и тюлегардинные изделия принимаются в торговых предприятиях с экспертом.

Вопросы для самопроверки

1. Каким нормативным правовым актом устанавливаются обязанности сторон при отгрузке (приемке) товаров?

-
2. Перечислите основные обязанности продавца при отгрузке товара покупателю.
 3. Укажите, что покупатель может требовать от перевозчика при приемке товара.
 4. Изложите порядок приемки товаров по количеству.
 5. В какие сроки производится приемка товара по качеству на складе покупателя?
 6. Раскройте значение правильной организации приемки товаров.
 7. Укажите, какие действия должен предпринять директор магазина, если при окончательной приемке товара обнаружены расхождения.
 8. В какие сроки в магазин должен прибыть представитель виновной организации для приемки товаров по количеству и качеству?
 9. Что понимается под тарой-оборудованием?
 10. Как производится приемка товаров, поступивших в таре-оборудовании?
 11. Поясните, в чем особенность приемки тканей и других метражных товаров.

ТЕМА 3. ПОДГОТОВКА РАБОЧЕГО МЕСТА

3.1. ПОДГОТОВКА РАБОЧЕГО МЕСТА ПРОДАВЦА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ. РАЗМЕЩЕНИЕ И ВЫКЛАДКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Рабочее место – это зона приложения труда отдельных работников (групп работников), оснащенная необходимым оборудованием, инвентарем и товарами для выполнения операций торгово-технологического процесса.

Рабочее место включает часть площади торгового зала, на которой размещены оборудование, инвентарь и рабочий запас товаров. В магазинах самообслуживания рабочее место включает рабочую зону, обслуживаемую продавцом-консультантом (весь торговый, потребительский комплекс или секцию).

От организации рабочего места зависят производительность труда продавца и пропускная способность магазина в целом (совершается больше покупок).

Правильная подготовка рабочего места продавца:

обеспечивает свободный доступ к товарам;

обеспечивает удобства выбора;

обеспечивает возможность быстрой ориентации в ассортименте;

экономит время на обслуживание;

повышает производительность труда.

Важная роль в организации рабочего места продавца принадлежит его обслуживанию. Обслуживание рабочего места включает выполнение следующих операций:

- 1) приемка товаров;
- 2) подготовка товаров к продаже;
- 3) размещение и выкладка товаров;
- 4) установка ценников;
- 5) подготовка инвентаря и упаковочных материалов;
- 6) доставка товаров к рабочим местам (с использованием средств механизации);
- 7) вывоз тары и мусора;

- 8) поддержание чистоты и порядка в торговом зале;
- 9) текущий ремонт оборудования и инвентаря.

Размещение товаров в торговом зале. **Размещение** – это расположение товаров в торговом зале с выделением площади и оборудования с целью создания максимального удобства для выбора товаров покупателями и отпуска его продавцом.

Размещать товары следует так, чтобы предотвратить их порчу, рационально использовать площадь складских помещений, облегчить работу по отбору товаров для подачи в торговый зал на рабочие места продавцов. В магазинах самообслуживания размещение товаров, кроме того, должно производиться с учетом создания максимальных удобств для покупателей, а также соблюдения правил товарного соседства.

Сопутствующие товары располагают рядом с основными товарами.

Одноименные товары размещают рядом, независимо от сырья.

Товары, требующие длительного осмотра и демонстрации, размещают в местах, обозреваемых продавцом и кассиром.

В одноэтажных магазинах товары повседневного спроса размещают в глубине торгового зала или в конце покупательского потока, чтобы по пути к ним покупатель мог ознакомиться со всем ассортиментом магазина и совершить импульсную покупку.

При размещении следует учитывать приближенность мест хранения к местам выкладки.

Новые и медленно реализуемые товары размещают в наиболее обзорных местах:

- около узлов расчета;
- на торцевой части горки;
- на поворотах покупательского потока;
- на витринах;
- на полках на уровне глаз покупателя;
- по правую руку движения;
- товары в таре-оборудовании и в кассетах, выложенных навалом.

При размещении по потребительским комплексам товары повседневного спроса размещаются в максимально большом количестве мест.

Выкладка товаров на торговом оборудовании. Выкладка товаров — это определенные способы укладки и показа товаров на торговом оборудовании или любой площади торгового зала. Выкладка должна способствовать быстрой ориентировке покупателей во всем многообразии ассортимента и обеспечивать свободный доступ к товарам.

В торговых залах магазинов самообслуживания применяют следующие способы выкладки товаров:

- *вертикальная выкладка*, когда одноименные товары размещают на всех полках оборудования в несколько рядов сверху вниз;

- *горизонтальная*, когда одноименные товары размещают на одной или двух полках по всей длине оборудования, установленного в линию;

- *комбинированная* выкладка;

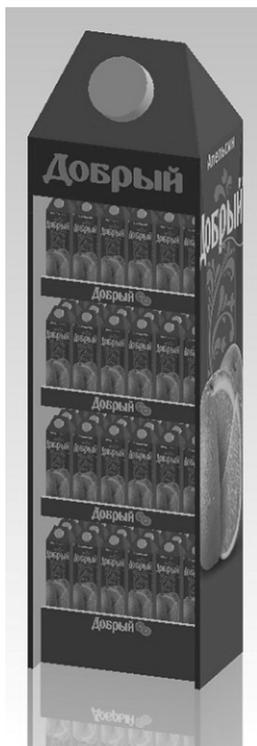
- *выкладка по товарным группам* — этот вид подразумевает выкладку товара одной товарной группы всех производителей (например, колбаса сырокопченая разных заводов-производителей);

- *выкладка по производителям* (или по торговым маркам) — этот вид выкладки подразумевает выкладку всех наименований одного производителя единым блоком в рамках определенного отдела (секции) (например, разные сорта и виды обуви одной торговой марки);



Выкладка соков по производителям

- *дисплейная выкладка* — этот способ выкладки применяют на дополнительных точках продажи. Он представляет собой отдельно стоящий фирменный стенд или стойку, не привязанные к основной точке продажи этого товара. Дополнительные требования таковы: дисплей должен быть аккуратно оформлен и подсвечен, быть всегда в поле зрения продавца, рядом с дисплеем должны находиться рекламные материалы с текстовой информацией;



Дисплей торговый

- *блочная выкладка* — торговые марки образуют блоки на одну-две-три полки. Такая выкладка хороша при большом количестве марок с небольшим ассортиментом внутри них;
- *паллетная выкладка* — выкладка одного вида товара в большом количестве на поддоне, зачастую прямо в прозрачной

упаковке, с обязательной крупной табличкой с указанием цены и названия товара;



Паллетная стойка для выкладки соков

- *многотоварная выкладка* — одноместное размещение различных товаров и изделий, обычно связанных между собой (например, сумки, кошельки и платки). Этот способ позволяет существенно увеличить продажи;

- *выкладка товаров навалом* — осуществляется с помощью различного типа емкостей или базовых стенов. Это могут быть магазинные тележки, проволочные контейнеры, корзины, бачки, столы. Часто этот прием используется при распродажах.

Размещение оборудования, инвентаря, инструментов и упаковочного материала на рабочем месте продавца. На рабочем месте продавца должен быть полный комплект инвентаря и инструментов. Режущие инструменты и упаковочные пакеты кладут справа. Инструменты и упаковочный материал, которыми пользуются чаще, должны лежать ближе к продавцу.

Успешное обслуживание покупателей в течение рабочего дня возможно только при тщательной подготовке рабочего места к началу работы. Подготовка рабочего места заключается в следующем:

- продавец проверяет наличие инвентаря и инструментов на установленных местах;

- протирает оборудование и инвентарь от пыли;
- пополняет рабочее место запасом товаров в соответствии со спросом и с установленными нормами;
- проверяет, все ли образцы товаров выставлены на витрину, выставляет образцы вновь поступивших товаров;
- проверяет наличие ценников и оформляет ими вновь поступившие товары;
- заготавливает упаковочный материал;
- осматривает внешний вид выставленных и выложенных товаров, оформляет выкладку;
- приводит себя в надлежащий вид.

На протяжении всего рабочего дня продавец обязан поддерживать строгий порядок и чистоту на рабочем месте, улучшать выкладку товаров, подготавливать товары к продаже, пополнять товарный ассортимент. Нужно своевременно снимать с витрины образцы распроданных товаров и выставлять вновь поступившие товары.

По окончании рабочего дня рабочее место приводят в порядок, чистят инструменты и инвентарь.

Подготовка рабочего места продавца хлеба и хлебобулочных изделий. До начала торговли в магазинах, торгующих традиционными методами, на каждом рабочем месте продавца размещают весь ассортимент изделий. Образцы изделий размещают в наприлавочной витрине вместе с ценниками. Товар более часто-го спроса укладывают на средние полки горок.

Небольшой запас (несколько буханок хлеба и батонков) держат на прилавке. Хранить хлеб следует на полках в сухих чистых помещениях. Нельзя хранить хлеб на полу (даже в таре). Булочные изделия высших сортов выкладывают на верхних полках шкафа. Мелкоштучные изделия и сдобы укладывают в витрине ровными рядами. Они служат одновременно выставочным и рабочим запасом. В наприлавочной витрине располагают выставочный запас баранок, сухарей, сушек.

Можно выставлять бараночные изделия и сухари в вазах, корзинках. Рабочий запас сушек, баранок находится в ящиках.

Хлеб и хлебобулочные изделия, поступающие в магазин самообслуживания в таре-оборудовании, продаются непосред-

ственно из нее; установка тары-оборудования должна обеспечивать покупателю доступ к изделиям только с одной стороны.



Стеллаж для выкладки и продажи хлебобулочных изделий

В магазинах самообслуживания для отбора покупателями хлеба и хлебобулочных изделий должны быть металлические щипцы, ложечки, лопатки.

Подготовка рабочего места продавца бакалейных товаров.

До начала торговли продавец бакалейных товаров организует свое рабочее место:

- проверяет наличие инвентаря и инструментов, размещает инвентарь на установленных местах, проверяет и регулирует весы, протирает оборудование и инвентарь от пыли;
- пополняет рабочее место запасом товаров в соответствии со спросом и с установленными нормами;
- проверяет, все ли образцы товаров выставлены на витрину, выставляет образцы вновь поступивших товаров;
- заготавливает упаковочный материал.

При размещении и выкладке бакалейных товаров соблюдаются не только санитарные правила, но и правила товарного соседства. Так, например, чай и кофе легко воспринимают посторонние запахи; специи и приправы изолируют от других товаров.

Бакалейные товары до начала торговли размещаются в торговом зале рационально и удобно. Бакалейные товары насыпают в пакеты совками, предназначенными исключительно для

данного товара. Отпуск соли должен производиться деревянными совками. Бакалейные товары частого спроса размещают на верхних полках пристенного оборудования и прилавка. Ящики с макаронными изделиями ставят обычно на полки прилавка.

В магазинах самообслуживания налажена продажа товаров в расфасованном виде.

Рабочий запас крупы, муки, макаронных изделий, сахара размещают на нижних полках оборудования. Рабочий запас чая, кофе хранят на полке пристенного оборудования, выкладывая товары плотными рядами этикеткой наружу.

Подготовка рабочего места продавца рыбных товаров. До начала торговли продавец рыбы должен проверить наличие инвентаря и инструментов, разместить инвентарь на установленных местах, проверить и установить весы.

Рабочее место продавца рыбных товаров оборудуют холодильными шкафами и прилавками. Стены торгового зала, где торгуют рыбными товарами, облицовывают белыми керамическими плитками. Некоторые магазины имеют мраморные полки.

Живую рыбу продают из аквариума, вмонтированного в прилавок либо установленного отдельно.



Рабочее место продавца рыбных товаров

Охлажденную и мороженую рыбу осетровых и лососевых пород и крупную свежемороженую рыбу перед подачей в торговый зал разделяют в подсобных помещениях.

Рыбные товары обладают резким запахом. Их нужно хранить в охлажденных кладовых отдельно от других товаров. Сельди, кильку, салаку, хамсу продают без предварительной подготовки. Их выкладывают плотными рядами в окоренки или противни.

Копченые, вяленые и сушеные рыбные товары выкладывают на охлажденный прилавок штабелями — головной частью к покупателю. При продаже сельди с нее перед взвешиванием удаляют тузлук (рассол). Для этого предназначенную для продажи сельдь предварительно вынимают из бочки. При отпуске сельди пользуются гастрономическими вилками. Для упаковки используют пергаментную бумагу, полиэтиленовые пакеты.

Рыбные консервы выкладывают колонками или пирамидами различной формы на полках пристенных горок. Все рыбные товары должны быть снабжены ценниками.

Подготовка рабочего места продавца мясных товаров. До начала торговли продавец мясных товаров организывает свое рабочее место: проверяет наличие инвентаря для продажи товаров (ножи, доска, вилка, щипцы), упаковочный материал (бумага, пакеты целлофановые), устанавливает весы.

При размещении мясных товаров используют открытую выкладку. В продажу поступает мясо различных видов, сортов и категорий. При размещении мясных товаров эти признаки кладут в основу группировки товаров на рабочем месте. Для каждого вида, сорта выделяют особое место.



Охлаждаемая витрина для выкладки и продажи мяса

Рабочее место для продажи мясных товаров оборудуют холодильными шкафами и прилавками. Стены торгового зала, где торгуют мясными товарами, облицовывают керамическими плитками. Для разуба мяса на рабочем месте продавца устанавливают деревянные колоды.

На рабочее место мясо поступает разрубленным на сортовые отрубы и мелкие куски. Рядом с каждым видом мяса вывешивают табличку, где указывают вид мяса, категорию, сорт, цену. Субпродукты (печень, почки, легкие) помещают на эмалированные противни. Битую птицу выкладывают в холодильном оборудовании спинками вверх.

Для скоропортящихся продуктов используют охлаждаемый прилавок-витрину. Резервный запас товаров на рабочем месте хранят в холодильном шкафу. Товары с меньшим сроком хранения должны быть доступны покупателю в первую очередь.

Консервы выкладывают на полки пристенных горок различными способами: пирамидой, колонной, полукругом. Мясную гастрономию выкладывают на прилавок по видам, сортам, наименованиям. При этом соблюдают следующий порядок: твердокопченые, полукопченые и ливерные колбасы, затем зельцы, вареные колбасы, сосиски, сардельки, рулеты, сало, шпик. Рабочие запасы размещают в холодильных шкафах. Весовые товары (колбаса, рулеты, бекон) должны иметь свежий срез, который позволяет покупателю оценить качество продукта, возбуждает аппетит.



Выкладка мясной гастрономии

Подготовка рабочего места продавца молока и молочных товаров. До начала работы продавец должен подготовить свое рабочее место: проверяет наличие инвентаря и инструментов, размещает другой инвентарь на установленных местах, проверяет и устанавливает весы. Молоко и кисломолочные продукты подаются в торговый зал в ящиках, каскетах, корзинах. Если в торговом зале магазина отсутствует холодильное оборудование, то выносимый в торговый зал запас молока, кисломолочных продуктов должен быть рассчитан на 2–3 часа, сыра – на 3–4 часа.

Рабочие места продавцов молочной гастрономии должны быть оборудованы, кроме охлаждаемых прилавков, холодильными шкафами различной емкости для хранения резервных запасов скоропортящихся продуктов, а для рабочих запасов – пристенными горками с различными приспособлениями (полками). В торговых залах, где позволяет площадь, между охлаждаемыми витринами целесообразно разместить прилавок, на котором должны быть весы, доска для нарезки масла, сыра.

Рабочие места продавцов до начала торговли обеспечивают всеми имеющимися в магазине товарами.

Молочные продукты, маргарин и яйца размещают на рабочем месте следующим образом:

молочные продукты в пакетах, тетрапаках или другой фабричной упаковке выставляют в охлаждаемых прилавках;

творог, творожную массу, масло размещают в охлаждаемых прилавках и лотках;

яйца – в бугорчатых прокладках на прилавке.

На рабочих местах сыр размещается в следующем порядке: слева по отношению к продавцу выкладывают крупные сыры, затем – мелкие сыры, за ними – мягкие и рассольные. Имеющийся в продаже весовой сыр показывается на прилавочной витрине как целыми, так и разрезанными головками (крупный сыр показывается только в разрезе). Весовые товары должны иметь свежий срез, который позволяет покупателю оценить качество продукта, возбуждает аппетит и способствует покупке.

В течение рабочего дня находящийся в витрине разрезанный сыр должен периодически заменяться.

Товары с меньшим сроком хранения должны быть доступны покупателю в первую очередь.



Выкладка сырной продукции

Подготовка рабочего места продавца плодоовощной продукции. До начала торговли плодоовощной продукцией продавец должен рационально разместить инвентарь и инструмент. Весы устанавливаются таким образом, чтобы они были хорошо видны покупателю и удобны для работы продавца.

В магазинах самообслуживания плодоовощная продукция фасуется в полиэтиленовые пакеты, сетки капроновые и другие упаковочные материалы. Свежие фрукты выкладывают на лотках на открытом прилавке и наклонной горке. Аккуратно выложенные фрукты создают красивое сочетание цветов, украшают торговый зал.



Выкладка фруктов в торговом зале

При продаже плодов и овощей традиционным методом в качестве оборудования используют прилавки, наклонные пристенные горки, которые обеспечивают хороший обзор товаров. Огурцы, помидоры, ранние корнеплоды помещают на лотках, в плетеных металлических корзинах.

Рабочий запас картофеля хранят в подсобном помещении.

Соленые, квашеные, моченые овощи, плоды выставляют в заранее расфасованном виде и по мере необходимости подают в торговый зал. Верхние полки пристенной горки могут быть использованы для выставки плодоовощных консервов, сопутствующих товаров (горчица, хрен, уксус). Товары выставляют пирамидами, небольшой запас помещают на прилавке.

Рабочий запас сухофруктов, орехов размещают в выдвижных ящиках, которые имеются в нижней части пристенной горки. Образцы этих товаров выставляют на прилавке в лотках, стеклянных емкостях.

Требования безопасности при подготовке рабочего места продавца продовольственных товаров. К работе в качестве продавца продовольственных товаров допускаются мужчины и женщины, достигшие 18 лет и прошедшие обучение по специальности.

Требования безопасности перед началом работы:

подготовить рабочее место для безопасной работы;

разместить рабочий запас товара, запас упаковочных материалов, используемые при работе приспособления и инструмент на прилавке и в средней части пристенного оборудования (в радиусе максимальной досягаемости);

перед разрубом мяса и птицы убрать соль с разрубочного стола;

проверить внешним осмотром исправность торгового инвентаря, инструмента и приспособлений;

проверить исправность весоизмерительного, холодильного и другого оборудования;

при выкладке пищевых продуктов не применять стеклянную и эмалированную посуду.

Требования безопасности в аварийных ситуациях:

немедленно прекратить работу при возникновении ситуаций, которые могут привести к аварии или несчастным случаям;

отключить используемое оборудование.

При возникновении пожара или загорания работник обязан: немедленно сообщить об этом в городскую пожарную службу или в службу спасения по телефону 101, указав адрес объекта и что горит, и руководителю объекта;

принять меры по обеспечению безопасности и эвакуации людей;

приступить к тушению пожара с помощью имеющихся на объекте первичных средств пожаротушения;

по прибытии подразделений пожарной службы сообщить им необходимые сведения об очаге пожара и о мерах, принятых по его ликвидации;

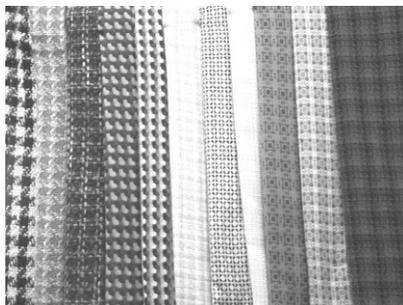
на период тушения пожара работник должен обеспечить охрану с целью исключения хищения материальных ценностей.

3.2. ПОДГОТОВКА РАБОЧЕГО МЕСТА ПРОДАВЦА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ. РАЗМЕЩЕНИЕ И ВЫКЛАДКА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Подготовка рабочего места продавца тканей. До начала работы продавец тканей подготавливает свое рабочее место – проверяет наличие инвентаря для продажи тканей (деревянный метр, ножницы, мел, булавки безопасные, наколка для чеков, щетка, дощечки для накатки тканей, калькулятор). Деревянный метр размещается на прилавке для отмеривания тканей, ножницы – в ящике прилавка, упаковочный материал, шпагат – на верхней полке прилавка. На рабочем месте продавца должен находиться передвижной прилавок для отмеривания тканей.

Продажа тканей производится прогрессивными методами торговли: по образцам, с открытой выкладкой при непосредственном участии продавца.

В торговом зале магазина ткани размещаются на стендах, кронштейнах, островных горках, столах или прилавках и другом торговом оборудовании с таким расчетом, чтобы обеспечивались удобства для выбора покупок и покупатель имели свободный доступ к товарам.



Открытая выкладка тканей

Ткани в рулонах или отдельными кусками вертикально выкладывают на пристенных горках и столах. Для удобства покупателей ткани группируют по видам волокна (хлопчатобумажные, льняные, шелковые, шерстяные и др.), а внутри видов – по группам и подгруппам (ситцевые, бязевые, бельевые и т. д.).

При широком ассортименте куски тканей внутри каждой группы следует подбирать в спектральном порядке: гамма красная, желтая, синяя и т. д. Ткани светлых тонов выкладывают на верхней полке оборудования, темных – на нижней.

Цена каждого вида тканей указывается на ценниках установочного образца, которые вкладывают в ценникодержатель и вставляют в рулон. Перед выкладкой в торговом зале ткани накатывают на фанерные дощечки стандартных размеров. Пальтовые ткани лучше выкладывать на столах или нижних полках пристенного оборудования.

Подготовка рабочего места продавца обувных товаров. Рабочее место продавца обувного отдела должно быть снабжено необходимым инвентарем для примерки обуви: банкетки, кресла, подставки для ног, зеркала, рожки. В торговом зале вывешивают таблицу размеров – дюймовой, штрих-массовой и метрической систем или же на оборудовании указывают каждый размер одновременно по трем этим системам.

На рабочем месте продавца устанавливают тумбочки для выписки чеков, для отпуска товаров. На внутренних полках прилавка располагают упаковочные материалы: коробки, бумагу, полиэтиленовые пакеты, шпагат. Отложенный покупателем на время товар должен находиться на контроле.

СООТНОШЕНИЕ РАЗМЕРОВ ОБУВИ	
Штихмассовый (французский) размер	33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48
Английский (европейский) размер	1,0 1,5 2,0 2,5 3,0 3,5 4,0 4,5 5,0 5,5 6,0 6,5 7,0 7,5 8,0 8,5 9,0 9,5 10,0 10,5 11,0 11,5 12,0 12,5 13,0
Метрическая система (размер стопы, мм)	210 215 220 225 230 235 240 245 250 255 260 265 270 275 280 285 290 295 300 305 310 315
Американский мужской размер	1,5 2,0 2,5 3,0 3,5 4,0 4,5 5,0 5,5 6,0 6,5 7,0 7,5 8,0 8,5 9,0 9,5 10,0 10,5 11,0 11,5 12,0 12,5 13,0 13,5

Таблица размеров обуви

Обувь выкладывают на кронштейнах пристенных или островных горок или металлических консолях полупарами, с учетом половозрастного назначения (мужская, женская, детская) и размеров. Внутри каждого размера обувь выставляют по видам — ботинки, полуботинки, туфли. Перед выкладкой обуви на оборудовании ее необходимо зашнуровать, застегнуть. На одной консоли, как правило, группируют обувь одного вида, причем светлую обувь выставляют на верхних консолях, темную — на нижних. Ассортимент мужской и женской обуви малых и больших размеров может быть несколько сужен и выложен по два-три размера вместе (например, мужская обувь 38–39-го и 46–47-го размеров). Коробки из-под обуви следует выкладывать на нижних полках оборудования.



Консоли для выкладки обуви

Резиновая и валяная обувь размещается отдельно в контейнерах по видам и размерам, домашняя обувь — в корзинах навалом.

Подготовка рабочего места продавца галантерейных и парфюмерно-косметических товаров. До начала работы продавец галантерейных и парфюмерно-косметических товаров организует свое рабочее место: проверяет наличие инвентаря — ножницы, картонки для накатывания тесьмы, кружев и т. д.

Галантерейные товары размещаются в торговом зале следующим образом:

- *образцы женских сумок, портфелей* раскладывают на подиумах, горках или подвешивают на прикрепленных к стене кронштейнах;

- *картонки с накатанной на них тесьмой, кружевами* укладывают «на ребро» с небольшим наклоном. Концы кружев кладут свободно, чтобы их можно было взять в руки;

- *зонты* размещают в вертикальном положении по видам, назначению, конструкции в гнездах, стойках и других приспособлениях;

- *мелкую кожаную галантерею* (кошельки, портмоне, ремешки для часов и др.) выкладывают в витрине на прилавке или в наприлавочных кассетах;

- *металлическую галантерею* выкладывают в наприлавочные кассеты по группам: принадлежности для шитья и рукоделия, предметы туалета, одежда, фурнитура и т. д.;

- *галантерею из пластмассы и поделочных материалов* выкладывают на полках шкафов или помещают в наприлавочных кассетах по группам: принадлежности для курения, предметы туалета, предметы украшения, одежда, фурнитура и т. д.;

- для показа *галстуков*, помимо кронштейнов, прикрепленных к перфорированным панелям, используют различные вращающиеся и поворотные кронштейны. Галстуки размещают отдельными группами: самовязы, регаты (с заранее завязанным узлом), бантики-самовязы, бантики-регаты, а затем по виду материала и виду отделки. Продавцы должны уметь определять нужный размер отдельных галантерейных товаров, завязать галстук;

- *парфюмерно-косметические товары* выкладывают открыто на прилавках, рабочих столиках, в наприлавочных витринах,

на стеклянных полочках, прикрепленных кронштейнами к пристенным перфорированным панелям. Предметы санитарии и гигиены, мыло туалетное выкладывают рядами по видам и цене. При этом отдельной группой размещают мыло специального назначения (дегтярное, карболовое и др.). Губную помаду, тушь для ресниц, пудру и т. п. размещают в застекленных шкафах-витринах. Продавец знакомит покупателя с запахом дорогостоящих духов, туалетной воды при помощи лакмусовых бумажек, пропитанных жидкостью этих изделий, а также образцов-понюшек, представляемых изготовителем.



Витрина для демонстрации парфюмерных товаров

Новые, малоизвестные товары выставляют на верхних полках оборудования, сопровождая броскими крупноформатными ценниками с обязательно четким обозначением цены, краткой аннотацией о правилах пользования. Отобранный покупателем товар упаковывается и вручается продавцом вместе с чеком.

Подготовка рабочего места продавца хозяйственных товаров. До начала работы продавец хозяйственных товаров организует свое рабочее место: проверяет наличие инвентаря и инструментов, размещает инвентарь на установленных местах, протирает оборудование от пыли, пополняет рабочее место запасом товаров в соответствии со спросом и с установленными нормами, проверяет, все ли образцы товаров выставлены в торговом зале, заготавливает упаковочный материал.

Хозяйственные товары размещают по потребительским комплексам: «Для стола», «Для кухни», «Для ухода за жильем» и т. д.

Товары потребительского комплекса «Для кухни» необходимо разделить на кухонную посуду, мелкий кухонный инвентарь, электробытовые приборы.

Посуду выставляют на полках по видам обработки – эмалированную, стальную и т. д. На верхних полках распределяют посуду небольших размеров и светлых тонов, более крупную, а также темную – на нижних полках.



Витрина для размещения стеклянной посуды

Главный принцип – группировка по функциональному назначению.

Большую роль играют ценники и информационная поддержка: основные технические характеристики товара, важные для принятия решения о покупке, должны быть представлены в удобном для покупателя виде. Часто такая информация и собственно ценник объединяются в рекламно-информационную таблицу.

Важен принцип товарного соседства: рядом должны располагаться те группы товаров, которые близки по своему назначению: например, холодильники – недалеко от плит, плиты – рядом или вместе с вытяжками, телефоны и фотоаппараты – рядом с компьютерами.

Стеллажи для мелкой бытовой техники, расположенные в центральной части торгового зала, традиционно невысокие – в основном четыре полки. Это важно для просматриваемости торгового зала. Все товары должны находиться в торговом зале без упаковки (кроме мелких товаров в прозрачной упаковке).

Рядом с мелкими товарами может находиться коробка – упаковка, если она красочная и содержит полезную информацию о товаре.

Подготовка рабочего места продавца готового платья, головных уборов, трикотажных товаров. До начала работы продавец готового платья организует свое рабочее место: проверяет наличие инвентаря (зеркала, мягкий метр, ножницы, наколка для чеков, щетки).

Для размещения готового платья, головных уборов и трикотажных изделий на рабочих местах продавцов применяется различное торговое оборудование: устанавливаются рабочие столы или прилавки с наприлавочными кассетами, пристенные горки с перфорированными панелями, к которым прикрепляются металлические кронштейны с полочками из утолщенного стекла, вешала (одноярусные, двухъярусные), горки с консолями, манекены, примерочные кабины.

Поскольку в выборе одежды большую роль играет эмоциональный фактор, изделия должны висеть на фирменных вешалках, крючки которых направляются в сторону от покупателя (чтобы вещь легче было снять).

Изделия не должны висеть слишком плотно друг к другу. Обязательно должен соблюдаться размерный ряд. На всех изделиях должны быть застегнуты пуговицы, молнии, крючки, пояса.



Пример размещения верхней одежды

На вешалах одежду размещают, начиная с меньших размеров и ростов в возрастающем порядке, левым рукавом в сторону покупателя. Рукава изделия должны одинаково выступать наружу, образуя сравнительно ровную линию.

Образцы головных уборов целесообразнее размещать на консолях, укрепленных на перфорированных щитах, предварительно рассортировав их по группам (мужские, женские, для мальчиков, для девочек и т. д.), а внутри каждой группы — по фасонам и размерам. Рабочий запас размещается на нижних полках горок.



Выкладка головных уборов с использованием манекенов головы

Трикотаж складывают с соблюдением размерного ряда по цветам. Обычно ряд начинается с самого светлого и заканчивается самым темным, например, от белого к черному.

На полках над одеждой традиционно размещают подходящие по цвету и стилю трикотаж, сумки, головные уборы, платки.

Рекомендуется каждый день менять одежду на манекенах, чтобы привлекать внимание покупателей к разным моделям.

Требования безопасности при подготовке рабочего места продавца непродовольственных товаров. К работе в качестве продавца непродовольственных товаров допускаются мужчины и женщины, прошедшие обучение по специальности. К продаже технически сложных товаров допускаются продавцы, прошедшие специальную подготовку и имеющие удостоверение.

Требования безопасности перед началом работы:

подготовить рабочее место для безопасной работы;

проверить внешним осмотром оснащенность рабочего места исправными электроизмерительными приборами, испытательными щитками или пультами (при продаже радио- и электробытовых товаров); банкетками, скамейками, подставками, зеркалами (при продаже одежды, обуви, головных уборов); шестами для подвешивания и снятия осветительной арматуры и абажуров, кусачками, катушками для хранения запасов электрошнура и т. п.;

у раздвижных лестниц проверить прочность крепления крюков, не позволяющих произвольное их раздвижение во время работы.

Требования безопасности во время работы. Продавец должен содержать свое рабочее место в чистоте, не загромождать его тарой, товаром и инвентарем. Порожняя тара должна немедленно убираться. Оставлять в порожней таре битое стекло и мусор запрещается.

Требования безопасности в аварийных ситуациях:

немедленно прекратить работу;

отключить используемое оборудование.

При возникновении пожара или загорания работник обязан немедленно сообщить об этом в городскую пожарную службу по телефону 101, указав адрес объекта и что горит, и руководителю объекта.

Требования безопасности после окончания работы:

выключить использованное оборудование и электроприборы;

убрать инструмент, приспособления, инвентарь в отведенные места хранения.

Вопросы для самопроверки

1. Сформулируйте определение понятия «рабочее место продавца».
2. Раскройте значение правильной организации рабочего места продавца.
3. Перечислите операции, выполняемые в ходе обслуживания рабочего места.

4. Назовите требования, предъявляемые к размещению товаров в торговом зале.
5. Охарактеризуйте способы выкладки товаров.
6. В чем заключается подготовка рабочего места продавца?
7. Опишите способы выкладки товаров в торговом зале.
8. Перечислите операции по подготовке рабочего места продавца в отделах «Мясо», «Бакалейные товары», «Рыбные товары».
9. Изложите требования безопасности перед началом работы продавца.
10. Какие действия работник обязан предпринять в случае загорания или возникновения пожара?
11. Перечислите операции по подготовке рабочего места продавца в отделе «Ткани».
12. Назовите методы торговли тканями.
13. Объясните, как следует размещать ткани в торговом зале.
14. Перечислите операции по подготовке рабочего места продавца в отделе «Обувь».
15. Опишите порядок выкладки и размещения обуви.
16. Перечислите операции по подготовке рабочего места продавца в отделах «Галантерея» и «Парфюмерно-косметические товары».
17. Какие приспособления используют для показа галстуков?
18. Перечислите операции по подготовке рабочего места продавца в отделе «Хозяйственные товары».
19. На какие группы разделяют товары потребительского комплекса «Для кухни»?
20. Перечислите операции по подготовке рабочего места продавца в отделах «Женская одежда» и «Головные уборы».
21. Как размещают одежду в торговом зале?
22. Изложите требования безопасности, которые должен соблюдать продавец непродовольственных товаров перед началом работы.

ТЕМА 4. ПОДГОТОВКА ТОВАРОВ К ПРОДАЖЕ

4.1. ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Подготовка к продаже основных групп продовольственных товаров – важнейшая операция торгово-технологического процесса в магазине.

Подготовка товаров к продаже способствует:

- улучшению внешнего вида товара, торгового зала;
- ускорению процесса продажи и освобождению времени продавца для консультирования покупателей, рекламирования товаров;
- сокращению товарных потерь;
- улучшению санитарного состояния рабочих мест, отделов, магазина;
- развитию активных и прогрессивных методов продажи товаров;
- повышению эффективности труда продавцов и магазина в целом (так как увеличивает пропускную способность торгового зала и производительность труда работников).

Таким образом, качественная подготовка товаров к продаже является гарантией повышения уровня культуры торговли и потребления продовольственных товаров покупателями.

Требования безопасности при подготовке товаров к продаже в магазине. Вскрытие тары производится только соответствующим инструментом (гвоздодерами, клещами и т. д.). При этом все торчащие гвозди и концы проволок должны быть удалены, а металлическая лента загнута внутрь.

В целях предупреждения производственного травматизма запрещается переноска грузов в неисправной и жесткой таре без рукавиц. При использовании режущих предметов запрещается проверять их заточку рукой.

Фасовку продовольственных товаров необходимо производить с учетом требований взрывобезопасности дисперсных

систем. Во избежание взрывов необходимо обеспечить строгое соблюдение правил безопасности для взрывоопасных помещений.

Кроме того, помещения, в которых производится фасовка, должны быть оборудованы приточно-вытяжной вентиляцией и пожарной сигнализацией. В этих помещениях следует производить ежедневную уборку: остатки пыли на полу, стенах и оборудовании не допускаются.

Основные операции по подготовке товаров к продаже. Поступившие в магазин товары обычно не могут быть переданы в торговый зал в том же виде, в каком они завезены, поэтому нуждаются в подготовке к продаже.

Основные операции подготовки продовольственных товаров к продаже подразделяют на общие и специальные.

К *общим операциям* относятся:

- распаковка, т. е. освобождение товара от внешней тары, при этом важно сохранить качество товара, упаковки и тары;
- проверка соответствия цен, сортности, указанных в сопроводительных документах и на маркировке;
- сортировка, т. е. группировка изделий по ассортиментным признакам (сорта, цены, отвесы);
- облагораживание товаров, т. е. очистка от пыли, смазки, протирка или зачистка потерявшего первоначальное качество верхнего слоя продовольственных товаров;
- маркировка, т. е. прикрепление к товару товарного ярлыка с указанием наименования товара, его сорта, цены за единицу веса или единицу товара, даты оформления ценника.

К *специальным операциям* относятся:

- фасовка бакалейных, гастрономических, кондитерских товаров, овощей и фруктов;
- разделка и предварительная нарезка мяскопченостей, деликатесных рыб;
- разруб мяса, крупной рыбы;
- расфасовка товаров в объемах, наиболее удобных для покупателей;
- укладка в специальную тару: лотки, окоренки, корзины, ящики, тележки;
- комплектование подарочных наборов.

В небольших магазинах товары к продаже готовят продавцы (перед работой или в конце рабочего дня — в подготовительно-заключительное время, которое учитывают как рабочее и предусматривают в графике работы).

В универсальных и специализированных магазинах товары к продаже готовят специальные работники. Товары подготавливаются к продаже в специально предусмотренных помещениях: распаковочных, фасовочных, разрубочных с помощью необходимого оборудования, инвентаря и инструментов.

В магазинах самообслуживания товары готовят к продаже с учетом самостоятельного их отбора покупателями, поэтому фасуют в объемах, зависящих от времени продажи, интенсивности потока покупателей, частоты потребления товаров и цены. Размеры объемов фасуемых товаров должны соответствовать покупательскому спросу. Скоропортящиеся товары фасуют на один день торговли.

Для фасовки применяют полиэтиленовые пакеты различных размеров, капроновые сетки, пластиковые контейнеры различной формы, объемов и т. д.

При подготовке и подаче товаров в торговый зал необходимо учитывать наличие товарных запасов в зоне обслуживания, реализацию за день, первоочередность продажи отдельных товаров.

Правила маркировки товаров, расфасованных в магазине.
В соответствии с пунктом 45 Правил осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания, утвержденными постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22.01.2015 № 275, в случае осуществления продавцом предпродажного фасования и упаковки развесных продовольственных товаров объем фасуемых товаров с короткими сроками годности не должен превышать объема их реализации в течение одного дня торговли.

На расфасованном товаре, кроме предусмотренной информации, указываются его наименование, вес, цена за один килограмм, стоимость отвеса, срок годности, дата фасования, а для особо скоропортящихся товаров (творог, масло, сыр и т. д.) — время фасования.

Лицевая сторона	Оборотная сторона
Маргарин «Сливочный» Цена за 1 кг: 35 000 Вес нетто: 200 г Стоимость отвеса: 7000 Стоимость упаковки: 150 Общая стоимость покупки: 7150 Дата фасования 01.11.2016 Срок годности 01.11.2017	№ сопроводительного документа 15435 Дата поступления 30.10.2016  М.П. Подпись

Пример маркировки расфасованного товара

Лицевая сторона	Оборотная сторона
Творог «Околица» 3,2 % жирности Цена за 1 кг: 18 000 Вес нетто: 300 г Стоимость отвеса: 5400 Стоимость упаковки: 150 Общая стоимость покупки: 5550 Дата фасования 03.02.2016 Срок годности 07.02.2016 11.00 Роспись	№ сопроводительного документа 35456 Дата поступления 03.02.2016  М.П. Подпись

Пример маркировки расфасованного особо скоропортящегося товара

Оформление торговых ценников. В соответствии с пунктом 1 статьи 7 Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей» изготовитель (продавец, поставщик, представитель) обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о предлагаемых товарах, соответствующую установленным законодательством и обычно предъявляемым в розничной торговле, бытовом и иных видах обслуживания потребителей требованиям к содержанию и способам предоставления таких сведений. Данная информация четким и разборчивым шрифтом доводится до сведения потребителя на белорусском или русском языке.

Продавец обязан обеспечить наличие единообразных и четко оформленных ценников на реализуемые товары, где должны быть указаны наименование товара, его сорт, цена за единицу

веса или единицу товара, информация о содержании генетически модифицированных компонентов, страна происхождения, а также подпись лица, уполномоченного продавцом, и дата оформления ценника.

Наименование товара состоит, как правило, из нескольких слов и включает название группы, подгруппы и вида товара. Пример: «Напиток безалкогольный “Дарида” “Любимый вкус апельсина”». Информация о содержании генетически модифицированных составляющих (компонентов) выделяется красным цветом и более крупным шрифтом, чем наименование товара. Цена за единицу товара указывается только в белорусских рублях. А при указании страны происхождения товара допускается написание как ее краткого, так и полного наименования. Например, «Республика Беларусь» — «Беларусь», «Российская Федерация» — «Россия» и т. д.

<p>ООО “Радуга”</p> <p>Дырокол 40 л., метал.</p> <p>11 руб.</p> <p>Цена за шт.</p> <p>Подпись _____ 02.07.2016</p>
--

Образец ценника

Стикеры должны быть дополнением к ценнику. Маркировка товара стикерами при отсутствии ценника, оформленного в соответствии с требованиями, установленными законодательными актами, не допускается. Исключение составляют швейные, верхние трикотажные, меховые изделия, головные уборы, обувь. Нанесенные на упаковку стикеры не должны закрывать информацию о товаре.

Помимо обязательной информации, продавец может указывать на ценнике и дополнительные сведения о товаре, например, состав, пищевую ценность, наличие растительных добавок, а также дату окончания срока годности или хранения, условия

хранения. Это не только удобно для покупателя, но и говорит об уважительном отношении организации к потребителям.

При осуществлении розничной торговли в мелкорозничной торговой сети допускается вместо ценников на отдельные товары выставлять перечень имеющихся в продаже товаров с указанием их наименования, цены и страны происхождения.

Несоблюдение требований по поводу оформления ценников является нарушением правил торговли и влечет, согласно части 1 ст. 12.17 Кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь, ответственность в виде штрафа от 2 до 10 базовых величин.

Наиболее частые ошибки в оформлении ценников:

- небрежность, многочисленные исправления;
- нечитаемая информация из-за плохого почерка или мелкого шрифта;
- оформление ценников вручную разными работниками;
- отсутствие единообразия в оформлении ценников;
- указание производителя или поставщика товара вместо страны происхождения;
- применение недопустимых сокращений;
- неправильное или неполное наименование товара;
- несоответствие цены на ценнике цене продажи.



Примеры неправильного оформления ценников

Зерномучные товары, хлеб и хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, сахар, мед, молоко и молочная продукция

Подготовка к продаже зерномучных товаров. К группе зерномучных товаров относятся мука, крупа, хлеб, хлебобулочные изделия, сухарные, бараночные, макаронные изделия.

Зерномучные товары в основном поступают в магазин в расфасованном и упакованном виде с указанием наименования, сорта, даты выпуска или срока реализации, производителя, энергетической ценности, способа приготовления и без дополнительной доработки подаются в торговый зал.

Если товар поступил в нерасфасованном виде (кроме макаронных изделий), он должен быть высыпан в удобную тару для фасовки.

Держать крупу и соль на рабочих местах продавцов в мешках или ящиках запрещается.

Для фасовки товаров в магазинах используют специальное оборудование: фасовочные машины, весы, тару-оборудование, а также инвентарь. Тару (мешки и ящики) важно уметь вскрывать правильно, быстро и без повреждений.

Пакеты с расфасованными товарами выставляют на полки горок по видам, сортам и отвесам.

Не допускаются в продажу товары с плесневелым и затхлым запахом, а также зараженные амбарными вредителями.

Хранить товары следует в чистых сухих помещениях при относительной влажности воздуха не выше 75 %.

Подготовка к продаже хлеба и хлебобулочных изделий. Хлеб и хлебобулочные изделия подразделяют на хлеб, булочные, сдобные, диетические, бараночные и сухарные.

Хлеб и хлебобулочные изделия надо размещать до начала торговли в достаточном количестве и ассортименте. Изделия крупного развеса размещают на полках горок или в контейнерах, а горячие булочки, булочную мелочь, сдобу и другие мелкоштучные изделия – в витринах так же, как при хранении в подсобном помещении. Все имеющиеся в продаже образцы товаров должны быть выложены в витринах и на прилавках с указанием наименования, цены, а изделия, поступающие в магазин в таре-оборудовании, продают непосредственно из нее. Она должна быть установлена так, чтобы покупателям был обеспечен доступ к изделиям только с одной стороны. Ярлыки цен прикрепляют к оборудованию, на котором размещен товар.

Не допускается в продажу хлеб деформированный, с трещинами, надрывами, с горелой или бледной коркой, имеющий

непропеченный, с отставшей коркой мякиш, с затхлым и плесневелым запахом.

Диетические хлебобулочные изделия выкладывают на отдельных полках горок. Помимо ценников необходимо вывешивать и рекомендации по их использованию.

Бараночные, сухарные изделия подают в торговый зал магазина самообслуживания фасованными и упакованными в полиэтиленовые пакеты с соблюдением норм лома и крошки.

Подготовка к продаже кондитерских изделий. Кондитерские изделия в зависимости от сырья и способов производства подразделяются на группы:

- фруктово-ягодные;
- карамельные;
- шоколад и какао-порошок;
- конфетные;
- мучные кондитерские;
- халва;
- восточные сладости;
- изделия специального назначения.

Все кондитерские изделия перед поступлением в торговый зал должны быть проверены по качеству, рассортированы и размещены на рабочих местах продавцов по видам и сортам.

Весовую карамель, драже, конфеты в завертке высыпают в кассеты прилавков и пристенных горок. Весовое печенье, вафли, мягкие конфеты, фруктово-ягодные и шоколадные изделия продают из тары, в которой они поступили в магазин от поставщика (ящиках, коробках).

При приемке кондитерских изделий с кремом запрещено перекладывать из лотков поставщика, а также реализовывать их в неупакованном виде в магазинах самообслуживания. Перенос тортов и пирожных на открытых листах или лотках не допускается. Пирожные, рулеты, кексы размещают на прилавках в фабричных лотках и на листах, снабжая их специальными щипцами или лопатками. Торты и пирожные с кремовой или фруктовой отделкой выставляют в охлаждаемых шкафах и витринах-прилавках.

Кондитерские изделия, расфасованные в коробки, пачки, размещают на полках прилавков, горок. В торговом зале на

прилавках и в витринах должны быть выставлены образцы всех имеющихся в продаже видов и сортов кондитерских изделий, снабженные четко заполненными ценниками с указанием наименования и цены товара.

В торговый зал магазинов самообслуживания кондитерские изделия (конфеты, развесные пряники и печенье) подают заранее расфасованными на отвесы от 100 г и выше и упакованными в полиэтиленовые пакеты или пластиковые контейнеры.

На расфасованном товаре, кроме предусмотренной информации, указываются его наименование, вес, цена за один килограмм, стоимость отвеса, срок годности, дата фасования, а для особо скоропортящихся товаров – время, номер или фамилия фасовщика.

Цена продовольственных товаров, продаваемых вразвес, определяется по величине массы нетто.

Подготовка к продаже сахара, меда, крахмала. Сахар поступает в магазин в расфасованном и нерасфасованном виде. Если сахар поступил в нерасфасованном виде, то, прежде чем выкладывать на полки и стеллажи, его фасуют, а затем выкладывают по видам, сортам, отвесам и вешают ценники.

Основными видами сахара являются:

сахар-песок (рафинированный и нерафинированный);

сахар-рафинад (в зависимости от способа выработки выпускают колотый, прессованный со свойствами литого, дорожный, быстрорастворимый сахар и рафинадная пудра).

Перед тем как подать сахар в торговый зал, обязательно должен быть произведен внешний осмотр товара.

Хранить сахар необходимо отдельно от резко пахнущих продуктов.

Мед бывает натуральный (цветочный, падевый, смешанный) и искусственный.

Крахмал производится картофельный, кукурузный, пшеничный и рисовый.

Мед и крахмал в основном поступают в магазин в расфасованном и упакованном виде с указанием цены, наименования, даты выпуска или срока реализации, производителя, энергетической ценности и без дополнительной доработки подаются в торговый зал.

Товары в торговом зале выставляют на полки горок по видам, сортам, отвесам и снабжают ценниками, которые вставляют в паз оборудования.

Подготовка к продаже молока и молочной продукции. В продажу поступают в основном молоко коровье, сливки, кисломолочные продукты, творожные изделия, йогурты, мороженое, масло коровье, сыры.

Кроме коровьего молока, в пищу употребляют козье, овечьё, оленьё и др.

Молоко и молочная продукция в основном поступают в магазин в расфасованном и упакованном виде с указанием наименования, жирности, даты выпуска, срока реализации, производителя, энергетической ценности.

Молочные продукты фасуют на один день торговли. В магазинах самообслуживания тетрапакеты и пакеты с молоком, кефиром и другими молочными продуктами вытирают при необходимости от загрязнений и выставляют на охлаждаемые витрины, прилавки.

Сыры сычужные протирают чистыми увлажненными, а затем сухими полотенцами, загрязненную поверхность зачищают. Если на поверхности имеется налет, его удаляют соленой водой и мелкой солью. Крупные сыры разрезают на несколько частей, на половины, четверти или восьмые части. Для предохранения срезов на сырах от заветривания их покрывают влажной тканью. Весовой сыр выставляется в прилавочной витрине как целыми, так и разрезанными головками. Мягкие сычужные сыры освобождают от заводской обертки. Рассольные сыры и брынзу за час до продажи вынимают из рассола, давая возможность стечь рассолу. Расфасованные сыр, масло, творог снабжают маркировкой с указанием наименования, веса, цены за 1 кг, стоимости отвеса, срока годности, даты фасования, а для особо скоропортящихся товаров указывают время и номер или фамилию весовщика. Расфасованный товар выкладывают на открытых холодильных прилавках.

Масло и маргарин освобождают от тары, выкладывают на лоток, снимают пергамент и зачищают со всех сторон от пожелтевшего верхнего слоя окислившегося масла (штаффа). Затем монолит размягченного (не замороженного) масла и маргарина

нарезают специальными разметчиками. Штафф собирают в отдельную посуду, чтобы затем списать и уничтожить по акту. Для ускорения обслуживания покупателей масло, маргарин, твердые кулинарные жиры предварительно фасуют массой от 100 до 500 г. Молочные продукты фасуют на один день торговли. Товары, упакованные в прозрачные пленки, необходимо защищать от света.

На рабочем месте продавца молочные продукты в фабричной упаковке должны быть размещены на прилавках и полках шкафов или другом холодильном оборудовании.

Производители описанных групп продовольственных товаров в Республике Беларусь представлены в таблице.

Предприятия-изготовители				
соли	сахара	кондитерских товаров	молочных товаров	хлебных товаров
ОАО «Мозырсьоль»	ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» ОАО «Жабинковский сахарный завод» ОАО «Городецкий сахарный комбинат» ОАО «Скидельский сахарный комбинат»	ОАО «Красный мазырянин» СООО «Коммунарка» ОДО «Спартак Плюс» КУП «Витебский кондитерский комбинат «Витьба»» ОАО «Кондитерская фабрика «Слодыч»» ОАО «Красный пищевой» Кондитерская компания (ОАО «Ивкон» и ОАО «Конфа»)	ОАО «Минский молочный завод № 1» ОАО «Городской молочный завод № 2» ОАО «Молодечненский гормолзавод» СООО «Ляховичский молочный завод» ОАО «Кобринский маслосырзавод» «Стародорожский филиал» ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» ОАО «Молочный мир» ЧУП «Гомельская фабрика мороженого» ОАО «Нарочанский маслосырзавод» ОАО «Щучинский маслосырзавод» ИООО «Морозпродукт» ОАО «Беллакт» (г. Волковыск) ОАО «Березинский сыродельный завод» ОАО «Осиповичский молочный комбинат» ОАО «Борисовский молочный комбинат» ОАО «Сморгонские молочные продукты» ОАО «Слонимские молочные продукты» ОАО «Солигорский молочный завод» ОАО «Быховмолоко» ОАО «Любанский сыродельный комбинат»	ОАО «Гомельхлебопродукт» ОАО «Лидахлебопродукт» ЧПТУП «Любанский кооппром» Могилевхлебомпром РУПП УП «Белхлебком» (г. Минск) УП «Лидские хлебопродукты» ОАО «Слуцкий комбинат хлебопродуктов» Хлебозавод № 1 КУП «Минскхлебомпром» Хлебозавод № 2 КУП «Минскхлебомпром» Хлебозавод № 3 КУП «Минскхлебомпром» Хлебозавод № 4 КУП «Минскхлебомпром» Хлебозавод № 5 КУП «Минскхлебомпром» Хлебозавод № 6 КУП «Минскхлебомпром» Хлебозавод «Автомат» КУП «Минскхлебомпром» Филиал «Мозырский хлебозавод» РУП «Гомельхлебомпром» ОАО «Оршанский комбинат хлебопродуктов» ООО «Баргин ВиП» (г. Минск) ИООО «Витадим» (г. Минск)

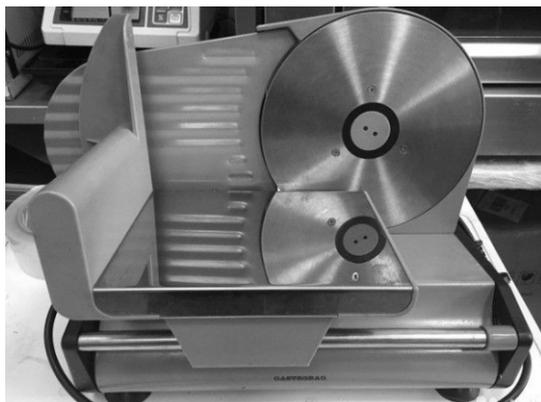
Предприятия-изготовители				
соли	сахара	кондитерских товаров	молочных товаров	хлебных товаров
			ОАО «Пружанский молочный комбинат» ОАО «Шучинский маслосырзавод» ОАО «Верхнедвинский гормолзавод» ОАО «Новогрудский маслодельный комбинат» ОАО «Клецкий маслодельный комбинат» ОАО «Копыльский маслосырзавод» ОАО «Лепельский молочно-консервный комбинат» ОАО «Бабушкина крынка» ОАО «Оршанский молочный комбинат» ОАО «Беловежские сыры» ОАО «Поставский молочный завод» ОАО «Савушкин продукт» (г. Брест) ОАО «Глубокский молочно-консервный комбинат»	

Мясные товары, рыба и рыбные товары, свежие и переработанные плоды, овощи, грибы

Требования безопасности при подготовке товаров к продаже в магазине. При фасовке и нарезке гастрономических (готовых к употреблению) товаров в магазинах самообслуживания используются ручные режущие инструменты и разнообразное режущее оборудование (машины для нарезки и измельчения).

При работе на режущем оборудовании (электромясорубка, хлебобрезка, машины для резки гастрономической продукции и др.) необходимо строго соблюдать правила техники безопасности, санитарии и гигиены. К работе на режущем оборудовании допускаются лица, знающие его устройство, правила эксплуатации и ухода и прошедшие инструктаж по технике безопасности. Рабочее место, где установлено режущее оборудование, должно быть свободным от товаров, не предназначенных для нарезки. Машины с электроприводом должны быть заземлены и иметь защитные ограждения движущихся частей,

а также электроблокировку (т. е. машина должна работать только тогда, когда движущиеся, режущие части плотно закрыты чехлом-ограждением и электроцепь замкнута).



Машина для нарезки гастрономических продуктов

Запрещается работать на неисправном режущем оборудовании, прикасаться руками к движущимся частям оборудования, пытаться протолкнуть застрявший продукт, просунув руку под защитный кожух, пытаться устранить мелкую поломку, не отключив механизм от сети, не имея допуска к работе, т. е. не пройдя инструктажа по технике безопасности и соответствующего обучения. Запрещается пускать (включать) и останавливать режущее оборудование при наличии в нем продуктов, оставлять работающий механизм без присмотра.

При работе ручным режущим инструментом необходимо следить за его исправностью — неисправность инструмента является частой причиной различных травм. Выполняя такие операции, как нарезка, зачистка, необходимо следить за тем, чтобы не поранить руки частью или острым концом ножа.

Запрещается работать ручным режущим инструментом, имеющим дефекты ручек, плохо заточенным или применяемым не по назначению (например, пытаться нарезать замороженный монолит масла ножом с засаленной ручкой).

К немеханическому торговому оборудованию, используемому при хранении, подготовке к продаже и выкладке, относят-

ся прилавки, горки пристенные и островные, столы, стеллажи и др. Торговое оборудование не должно иметь острых углов и должно быть устойчивым при максимальной загрузке товарами или работе на нем.

Подготовка товаров осуществляется с использованием специального инвентаря. К инвентарю для подготовки товаров к продаже относят:

- топоры мясорубные (для разруба туш мяса, рыбы и птицы);
- пилы-ножовки (для распиливания крупных костей и туш мороженого мяса);
 - ножи производственные для разделки мяса, птицы:
 - большие мясницкие ножи (для разруба костей, хрящей, сухожилий, туш баранины, говядины и т. п.);
 - ножи-секачи (для разруба крупных кусков мяса и рыбы);
 - ножи-рубаки (для разруба мелких костей, мускульных частей мяса);
 - ножи обвалочные (для удаления костей и сухожилий);
 - ножи для выемки костей из окороков и больших кусков мяса без значительной разрезки мякоти;
 - нож-телятник (для нарезки телячьих шницелей);
 - ножи производственные гастрономические:
 - нож гастрономический (для резки колбас и твердых гастрономических изделий);
 - ножи филейные (для резки рулетов, окороков, грудинки, филе рыбы и другой гастрономии);
 - нож-струна (для резки монолитов масла);
 - ножи хлебрезные.

Разруб и разделку туш и полутуш мяса производят на стульях-колодах, которые могут быть квадратными или круглыми.

Разруб и пластование крупной рыбы осуществляют на топчанах удлиненной формы.

Разруб и разделку крупных кусков мяса, тушек птицы, рыбы производят, используя разделочные доски разных размеров, овальной и прямоугольной формы, склеенные из брусков или монолитные.

Весь инвентарь должен быть промаркирован, использоваться по назначению, не иметь поломок, быть чистым (чисто вы-

мытые колоды должны посыпаться солью), храниться в соответствующих условиях и местах.

Подготовка к продаже мяса и мясopодуlтов. Мясо поступает в магазин тушами, полутушами и четвертинками. Его проверяют по качеству, рассортировывают по видам, оставляют в низкотемпературном помещении на дефростацию сроком до 10 часов, после чего разделяют на части (сортовой разруб) в соответствии со схемами, которые должны быть вывешены в магазине на видном месте. На лотки укладывается мясо по видам и сортам после зачистки кусков.

Части туши свиной



Первый сорт:

- лопаточная часть;
- спинная часть (корейка);
- грудинка;
- поясничная часть с пашиной;
- окорок.

Второй сорт:

- баки с шейным разрезом;
- рулька (предплечье);
- голяшка.

Разделка свинины на отрубы

Субпродукты (сердце, печень, языки, вымя, свиные ноги и уши, хвосты) поступают готовыми к продаже и после проверки качества выкладываются на лотки.

При подготовке птицы к продаже ее освобождают от тары, бумажной обертки, тампонов, укладывают на лотки спинкой кверху и помещают в охлаждаемые прилавки. Может быть осуществлен предварительный разруб тушек: кур и уток – на 2 части (пополам вдоль килевой кости и хребта); гусей и индеек – с делением на 2, 4, 6, 8 частей.

В магазине может производиться предварительная расфасовка мяса и мясopодуlтов в целлофан в количествах, не превышающих потребности на 2–3 часа торговли. Каждая порция должна иметь этикетку с указанием наименования, сорта, массы, цены и стоимости, подписи фасовщика и времени фасовки.

Банки с мясными консервами вынимают из тары, протирают от пыли, смазки, проверяют наличие этикеток и производят выкладку этикетками к покупателю.

Мясные полуфабрикаты из говядины, баранины, телятины и свинины могут быть натуральными (рагу, плов, эскалопы и др.), в сухарях (котлеты, биточки и др.), из рубленого мяса (шницель натуральный, мясной фарш, пельмени мороженые и др.). Их можно предварительно расфасовать по отвесам или штукам (десяткам), либо подготовить к отпуску из противней и лотков, расположенных в охлаждаемых прилавках (мороженые полуфабрикаты – в низкотемпературных прилавках или холодильных шкафах).

Для подготовки мясной гастрономии к продаже необходимо иметь специальный прилавок или стол, облицованный нержавеющей металлом, оснащенный инструментами, инвентарем, резательными машинками.

Подготовка к продаже колбасных изделий заключается в обрезании шпагата и концов кишечной оболочки, заветренных или загрязненных поверхностей, наплывов фарша, трещин батонов и протирке сухим полотенцем.

Прямые толстые батоны вареных, фаршированных колбас нарезают под прямым углом, а тонкие полукопченые и твердокопченые – под острым углом (косая нарезка). Кольцеобразные батоны, разрезав их пополам, нарезают под углом.

При нарезке всех видов колбас оставшуюся горбушку (5–6 см) кладут срезом на доску и нарезают тонкими ломтиками под прямым углом.

Зельцы, круглые колбасы разрезают пополам, кладут срезом вниз на доску и режут под прямым углом или сегментами по полукругу. Толщина ломтей нарезаемой колбасы зависит от плотности батона: вареные и фаршированные нарезают толщиной 3–4 мм, полукопченые – 2,5–3 мм, твердокопченые – 1,5–2 мм.

Корейку и грудинку продают вместе с кожей и костями. Нарезают их, уложив на доску кожей вниз, параллельно ребрам, рулет, балык, буженину нарезают так же, как и колбасные изделия.

При разделке рулетов кожа не снимается.

При разделке и нарезке окороков снимают шпагат, зачищают от поверхностных загрязнений и кровоподтеков со сторо-

ны кожи, снимают шкуру, удаляют кости и нарезают. Для снятия шкуры окорок укладывают на доску голенью к себе, кожей вверх. Нож подводят под край кожи, часть подрезанной кожи захватывают руками (пользуясь салфетками) и сдирают по всему окороку целиком. При небольшом спросе на окорок кожу следует удалять частями по мере продажи окорока, начиная с кострецово́й части. Голень захватывают левой рукой, а правой при помощи ножа срезают кожу лентами.

При предварительной фасовке колбас и мясных изделий их укладывают с помощью ножа на упаковочную бумагу и, не прикасаясь к ним пальцами, добавляют или отнимают ломтик с помощью ножа.

Ветчину в форме, вареные и варено-копченые окорока и другие изделия, выпускаемые завернутыми в целлофан или пергамент, подают на рабочее место в завернутом виде. Обертку снимают в момент продажи перед нарезкой.

Подготовка к продаже рыбы и рыбной гастрономии. Поступающие в торговый зал товары необходимо предварительно тщательно проверить по качеству. Это делают перед подачей в торговый зал в процессе распаковки, освобождения от льда или тузлука, расфасовки, разделки, нарезки, упаковки. Определяется сорт товара, оформляется ценник. Нельзя прикреплять к товарам ярлыки цен с помощью проволочных или деревянных шпилек. На рабочем месте продавца живой рыбы должны быть сачки для вылова, противни для укладки выловленной рыбы. Снулая рыба из бассейна систематически удаляется.

На рабочем месте продавца рыбу и рыбопродукты выкладывают следующим образом:

живую рыбу – в аквариуме;

охлажденную, мороженую, соленую, копченую, вяленую, сушеную рыбу, а также полуфабрикаты и готовые изделия – на противнях, лотках, блюдах, окоренках;

сельдь соленую в тузлуке (рассоле) и маринованную – на глубоких блюдах, деревянных или эмалированных окоренках.

Мороженую и охлажденную рыбу нельзя держать на прилавке рядом с солеными рыботоварами.

Держать рыбу на рабочем месте продавца в транспортных бочках и ящиках запрещается.

Рыбу осетровых и лососевых пород перед продажей разделяют. При разделке мороженой и охлажденной рыбы семейства осетровых (севрюги, осетра, белуги) к ликвидным отходам относят голову, приголовок и нарост. Плавники (хвостовой, грудной, брюшной, анальный) и спинные жучки продаже не подлежат.



Схема разделки рыбы семейства осетровых:

- 1 – голова; 2 – спинные жучки; 3 – спинной плавник;
4 – хвостовой плавник; 5 – анальный плавник; 6 – брюшной плавник;
7 – брюшные жучки; 8 – боковые жучки; 9 – грудной плавник

При подготовке к продаже мороженой и охлажденной рыбы семейства лососевых (лосося балтийского, семги, нельмы) и кеты холодного копчения зачищают брюшную полость от остатков внутренних органов, сгустков крови. Неразделанную рыбу потрошат. К ликвидным отходам относится только голова.

При подготовке к продаже соленой рыбы семейства лососевых (семги, лосося, кеты) снимают кожу, отделяют позвоночник. К ликвидным отходам относится только голова, остальные отходы списываются.

При разделке севрюги, осетра горячего копчения удаляют шпагат, прокладки, снимают и зачищают кожу. К ликвидным отходам относят приголовок и нарост. Плавники, спинные жучки, кожа продаже не подлежат.

При разделке спинки балыка дальневосточного лосося снимают кожу, удаляют позвоночник. К ликвидным отходам относят голову.

При подготовке к продаже боковника и теши белужьих холодного копчения, а также боковника осетрового горячего копчения удаляют шпагат, зачищают поверхность торцевых сторон куска, снимают кожу.

Консервы и пресервы из рыбы и рыбной продукции (икра) протирают от пыли, смазки, подклеивают этикетки, тщательно осматривают на признаки бомбажа, не допускаются трещины в стеклянных банках. Выкладывают этикетками к покупателям на торговом оборудовании, а пресервы обязательно в охлаждаемых прилавках-витринах (при температуре, близкой к 0 °С).

Подготовка к продаже плодоовощной продукции. Фрукты и овощи при подготовке к продаже перебирают, сортируют, зачищают, фасуют, укладывают в лотки, корзины, окоренки, ящики, из которых производится продажа.

Свежую капусту зачищают от загрязненных и загнивших листьев, обрезают кочерыжку до основания (допускается не более 2 см). Цену подписывают на срезе кочерыжки. Аналогично взвешивают и расценивают арбузы, дыни, тыкву, кабачки и т. п. Стоимость можно указать как на самом товаре (на плодоножке), так и на ценнике к нему.

Картофель и плодоовощные товары перед подачей в торговый зал отсортировывают от брака и нестандартной продукции в специальном помещении.

Сильно загрязненные корнеплоды моют, подсушивают и фасуют в сетки. Картофель, овощи и плоды подают в торговый зал в распакованном виде с указанием цены и сорта и выставляют на полках, горках, прилавках, в лотках, кассетах, корзинах, ящиках, тележках, контейнерах.

Вишню, черешню, виноград и другие ягоды можно подавать в торговый зал без предварительной переборки – их перебирают непосредственно при отпуске покупателям.

Зелень (укроп, салат, петрушка, зеленый лук и др.) быстро увядает и слеживается. Поэтому ее обрызгивают водой, а испорченные и вялые листья удаляют. Кочанный салат, раннюю капусту (рыхлые кочаны) рекомендуется фасовать в сетки по одной крупной или несколько мелких в одну единицу упаковки.

Зеленый лук без луковиц и земли (перо), листовую зелень без корней и земли, мытые корнеплоды и редис без ботвы, тепличные огурцы, перец, капусту квашеную, соленые огурцы рекомендуется фасовать в полиэтиленовые пакеты. Соленые и маринованные овощи, поступившие в бочках, перекладывают в банки или окоренки и подают в торговый зал.

Свежие яблоки продают отдельно по помологическим и товарным сортам из той тары, в которой они поступили в магазин, чтобы не допустить пересортицы.

В магазинах самообслуживания, если товары подготавливают к продаже работники магазина, овощи вяжут в пучки, фасуют, упаковывают в хлопчатобумажные и полиэтиленовые сетки, пакеты и маркируют. Фрукты и ягоды расфасовывают различными отвесами – от 500 г и выше. В один пакет упаковывают товары только одного сорта и вида.

Консервы в жестяных и стеклянных банках протирают, освобождая от пыли и смазки. При внешнем осмотре проверяют состояние этикеток и выявляют случаи бомбажа.

На прилавках, горках и витринах следует выкладывать образцы всех имеющихся в продаже товаров. Они должны быть снабжены ярлыками с указанием наименования, сорта, цены за 1 кг, штуку или пучок. Ярлыки помещают рядом с товаром. Ассортимент товаров и запасы товаров в торговом зале следует систематически пополнять.

Основные белорусские производители консервов и мясных и рыбных товаров представлены в таблице.

Предприятия-изготовители		
мясных товаров	консервов	рыбных товаров
ОАО «Березовский мясо-консервный завод»	ОАО «Малоритский консервно-овоще-сушильный завод»	СП «Леор-Пластик» ООО (г. Новогрудок)
ОАО «Брестский мясокомбинат»	РУП ВПК (Витебский плодоовощной комбинат)	СП «Санта-Бремор» ООО (г. Брест)
ОАО «Кобринский мясокомбинат»	РУПП «Клецкий консервный завод»	СП «Рыбокомплекс» Рыбхоз «Полесье»
КПУП «Пинский мясокомбинат»		УПП «Океан-Гал» ООО «Осгура»
ОАО «Витебский мясокомбинат»		Пуховичский кооппищепром
ОАО «Слуцкий мясокомбинат»		СП «Санта импэкс Брест»
УП «Минский мясокомбинат»		ЧП «Скат»
СООО «Элфа»		ОАО «Белрыба»
ЧПУП «Скидельагропродукт»		
«Мостовский кумячок»		
ИП «Глобал-Витебск» ООО		
ОАО «Ошмянский мясокомбинат»		
ОАО «Глубокский мясокомбинат»		
ОАО «Волковысский мясокомбинат»		
ОАО «Гродненский мясокомбинат»		
ОАО «Борисовский мясокомбинат»		
МОПТУП «Столбцовский мясокомбинат»		

Окончание табл.

Предприятия-изготовители		
мясных товаров	консервов	рыбных товаров
ОАО «Могилевский мясокомбинат»		
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»		
ОАО «Лидский мясокомбинат»		
СЗАО «Белатмит»		
ИП «Белденсан»		
СП «ЕвроТрейдБрест»		
ООО ИЧУПТП «Старфуд»		
ОАО «Миорский мясокомбинат»		
ОАО «Оршанский мясо-консервный комбинат»		
ИП «РоветБелЛайт»		
Оршанский район		
СООО «Квинфуд»		
ОСП «Производственный комбинат» Лельчицкого райпо		
ЧУП «Коопзаготпромторг» Поставского райпо		
РСУП СГЦ «Заднепровский» Оршанский район		
СПК «Агрокомбинат «Снов»		

4.2. ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Текстильные товары (ткани)

Ассортимент тканей. Все ткани подразделяются:

- по виду волокна:
 - на хлопчатобумажные;
 - льняные;
 - шелковые;
 - шерстяные;
- по назначению:
 - на бельевые;
 - платьевые;
 - сорочечные;
 - костюмные;
 - плащевые;
 - пальтовые;
 - подкладочные;
 - мебельно-декоративные;
 - специального назначения.

Хлопчатобумажные ткани занимают наибольший удельный вес в общем объеме производства тканей. Эти ткани износоустойчивы, гигиенические, легкие, относительно дешевые, пользуются устойчивым спросом. Имеют широкий диапазон применения — для белья, платьев, сорочек, костюмов, плащей, в качестве обивки мебели, для подкладки, специальной, спортивной одежды. Недостатком этой группы тканей является сильная сминаемость и деформируемость при использовании.

Хлопчатобумажные ткани разделяют на следующие группы:

- по назначению:

- на бельевые (для нательного, постельного белья и специальной одежды);

- платьево-сорочечные, костюмно-плащевые (для пошива верхней одежды, более тяжелые и плотные);

- подкладочные, мебельно-декоративные, матрасно-наволочные, одеяльные;

- по отделке — на суровые, отбельные, гладкокрашенные, набивные, пестротканые, меланжевые, меланжево-пестротканые.

Льняные ткани. Эта группа тканей пользуется постоянным спросом благодаря хорошей износостойкости и высоким гигиеническим свойствам (хорошо впитывают и отдают влагу), малой растяжимости. Для них характерна повышенная теплопроводность, что очень важно для белья и летней одежды. Поверхность льняных тканей гладкая, поэтому они легко отстирываются и мало загрязняются. Недостатки льняных тканей — плохая драпируемость и повышенная жесткость, малая упругость и повышенная сминаемость. Кроме того, они трудно окрашиваются.

Ассортимент льняных тканей постоянно обновляется, а их качество улучшается за счет применения химических волокон и специальных видов отделки.

Льняные ткани подразделяют на следующие группы:

- по назначению — на бельевые, костюмно-платьевые, мебельно-декоративные, подкладочные, одеяльные, специального назначения, штучные изделия;

- по отделке — на суровые, вареные, кислованные, полубелые и белые, набивные, пестротканые, меланжевые, гладкокрашенные.

Шелковые ткани. К этой группе относят ткани, вырабатываемые из натурального шелка и химических волокон и нитей.

Основное место в ассортименте шелковых тканей занимают ткани из химических (синтетических) волокон. Синтетические волокна придают тканям высокую прочность и износостойкость в сухом и влажном состоянии, хорошую упругость и незначительную усадку. Однако они имеют малую гигроскопичность, повышенную электризуемость, загрязняемость. Поэтому многие шелковые ткани вырабатывают из синтетических волокон в сочетании с вискозным шелком.

Шелковые ткани классифицируют на следующие группы:

- по назначению – на бельевые, платьево-сорочечные, блузочные, костюмные, подкладочные, плащевые, мебельно-декоративные;
- по отделке – фотофильмпечатать, гладкокрашенные, отбеленные, с металлической нитью.

Кроме того, в зависимости от исходного сырья выделяют ткани:

- из шелковых нитей – натурального шелка-сырца различных кручений (крепдешин, креп-жоржет, креп-шифон, креп-сатин). Это легкие, мягкие, хрустящие на ощупь, прочные, упругие ткани, они хорошо драпируются, стираются, неустойчивы к свету, погоде, обладают высокой гигроскопичностью, приятным блеском;
- из шелковых нитей с другими волокнами – сочетание натурального шелка с капроном, лавсаном, триацетатным волокном. Эти ткани более тяжелые, жесткие, упругие, устойчивы к истиранию;
- из искусственных нитей – вырабатываются из вискозы, ацетатного, триацетатного шелка или смеси этих волокон. Они более жесткие, хрустящие, сминаются, во влажном состоянии теряют прочность, дают усадку, обладают характерным блеском;
- из искусственных нитей с другими волокнами – вырабатывают в сочетании триацетатных, ацетатных волокон с хлопком, лавсаном, капроном. Ткани более мягкие, рыхлые, хорошо драпируются, имеют хорошие гигиенические свойства;

- из синтетических волокон (капрон, лавсан) — легкие, упругие, быстро сохнут, сильно электризуются, имеют низкие гигиенические свойства и термостойкость;

- из синтетических волокон с другими волокнами — более тяжелые и объемные, имеют лучше гигиенические свойства за счет добавления искусственного шелка, красивый внешний вид;

- из искусственных волокон в смеси с другими волокнами (как правило, используют штапельные искусственные волокна). Эти ткани напоминают хлопчатобумажные, но более толстые, мягкие, хорошо драпируются, имеют хорошие гигиенические свойства, но сильно сминаются, дают усадку при стирке, без блеска, на поверхности видны маленькие ворсинки;

- из синтетических волокон в смеси с другими волокнами. Вырабатывают из штапельных лавсано-вискозных или лавсано-хлопковых волокон. Имеют хорошие гигиенические свойства, образуют пиллинг.

Шерстяные ткани отличаются большим разнообразием за счет смеси шерсти с другими волокнами. Ткани этой группы упругие, имеют красивый внешний вид, хорошо драпируются, малосминаемы, гигроскопичны, медленно намокают, хорошо окрашиваются, обладают высокими теплозащитными свойствами. Вырабатывают их чистшерстяными (содержат до 10 % химических волокон) и полушерстяными (до 20 % шерсти). Недостатки шерстяных тканей — низкая стойкость к истиранию, действию горячей воды, усадка и сминаемость при увлажнении.

В зависимости от вида применяемой пряжи и волокна шерстяные ткани делят на три группы: камвольные, тонкосуконные и грубосуконные. Каждая из групп делится на подгруппы по назначению: платьевые, костюмные, пальтовые.

Нетканые материалы. Это текстильные материалы, состоящие из волокнистого холста или нитей, скрепленных между собой различными способами, без прядения и ткачества. Применяются для производства швейных и галантерейных изделий, в качестве основы для синтетических кож, а также утепляющих и подкладочных материалов. Достоинства нетканых материалов — хорошая гигроскопичность, воздухопроницаемость (материалы

без пленок), теплозащита. Но эти материалы мягкие, плохо драпируются, дают значительную и неравномерную усадку (кроме бельевых) после влажной и тепловой обработки, прочность их на разрыв ниже, чем у тканей. По эстетическим свойствам нетканые материалы уступают тканям. Производство нетканых материалов растет, так как экономически оно более выгодно, чем производство тканей.

По назначению нетканые материалы подразделяют на бытовые, обтирочные, тарные, паковочные, обувные, основы для искусственной кожи, прокладочные, мебельные, фильтровальные, утепляющие.

Искусственный мех — это текстильное изделие, по внешнему виду и свойствам напоминающее натуральный мех. Искусственные меха устойчивы к истиранию, действию света. Недостатками искусственных мехов являются сильная электризуемость, пониженная гигроскопичность и паропроницаемость, ворс имеет склонность к закатыванию. Искусственные меха уступают натуральным мехам по теплозащитности.

Основными производителями тканей в Республике Беларусь являются Оршанский льнокомбинат, Барановичский хлопчатобумажный комбинат, Минский камвольный комбинат, Слонимский камвольный комбинат, Слонимский текстильный комбинат, Могилевская фабрика искусственных волокон.

Требования безопасности при выполнении операций по подготовке тканей к продаже. К работе с тканями допускаются лица, прошедшие целевой инструктаж.

При выполнении работ по пересчету хлопчатобумажных тканей по штабам необходимо исключить возможность падения ткани.

При нарезании тканей пользоваться ножницами, размер которых соответствует размеру рук. Портновские ножницы для разрезания суконных тканей должны быть длиной до 180 мм, легкими и хорошо заточенными.

Рабочее место необходимо содержать в чистоте.

Операции по подготовке тканей к продаже. Для транспортирования и хранения тканей используют тару и упаковочный материал. Большинство видов товаров складывают в кипы,

тюки, рулоны и упаковывают в мягкую тару (бумагу или ткань упаковочную). Ткани помещают в первичную упаковку, которая должна соответствовать требованиям технических нормативных правовых актов.

Ткани хлопчатобумажные, льняные поступают в магазин сложенными по штабам, ткани шелковые, шерстяные — в рулонах.

В торговый зал магазина ткани должны поступать полностью подготовленными к продаже. С этой целью производят такие операции, как оправка ткани, измерение метража куска и др.

1. Оправка ткани. Осторожно разрезают нитки (сшивки). Затем разворачивают кусок ткани на прилавке лицевой кромкой к себе. Берут обеими руками за края штаба у кромки, встряхивают кусок. Поочередно выравнивают штабы куска у кромки.

2. Измерение метража куска. Кусок ткани, развернутый по штабам, кладут на прилавок. В середину куска вкладывают метр и проверяют длину штаба. Проверяют длину концевого штаба, который, как правило, короче одного метра.

Метраж куска определяется по количеству штабов. При подсчете надо следить, чтобы не было обрывов в середине куска.

К общему числу штабов прибавляют длину концевого штаба.

Если длина штаба один метр, то около кромки, которая ближе к краю прилавка, ткань загибают от себя на 10–15 см. Вложив ладони рук в первый штаб, легкими ударами ребер ладоней в местах сгиба штаба отсчитывают число штабов (метров). В процессе подсчета загнутую часть расправляют, придают куску первоначальный вид.

Обязательному 100%-му перемериванию подлежат шерстяные и шелковые ткани, ватин, ковровые дорожки. Для перемеривания ткани в подсобном помещении должно быть специально оборудованное для этого место. В последние годы все более широкое применение находят перемоточные машины, предназначенные для перемотки и перемеривания длины ткани.

Разматывание ткани можно производить с помощью «вертушки». Перемеривать ткани лучше на трехметровом столе, на одной из сторон которого должна быть измерительная шкала с делением по 1 см. Длину куска измеряют следующим образом: ткань протягивают по столу в свободном состоянии без морщин и складок; каждые протянутые три метра отмечают на куске.



Машина для перемеривания тканей

Если же такие столы отсутствуют, то перемеривание производится следующими способами:

- «в откидку» (шелковые, хлопчатобумажные, льняные и другие легкие ткани);
- «наложением метра на ткань» (шерстяные ткани, трикотажные полотна, ватин, гардинно-тюлевые полотна).

Последовательность операций по перемериванию тканей «в откидку»:

- 1) укладывают на стол с левой стороны рулон ткани;
- 2) раскатывают ткань и складывают ее «гармошкой»;
- 3) правой рукой берут метр, а левой – ткань за уголок у кромки и прикладывают ее к метру, не загибая ткань. Приложенный конец ткани придерживают большим и указательным пальцами правой руки, а левой рукой ведут по полотну ткани вдоль метра. При перемеривании тканей «в откидку» метр держат параллельно прилавку;
- 4) левой рукой отгибают ткань на 20–30 см и придерживают ею метр и ткань (большой палец находится сверху);
- 5) левой рукой переворачивают метр слева направо, а правой захватывают метр, отступив на 20–30 см от конца (большой палец находится сверху, метр располагают параллельно прилавку);

б) таким образом продолжают перемеривание всего рулона ткани.

Последовательность операций по перемериванию тканей способом «наложение метра на ткань»:

- 1) укладывают на стол с левой стороны рулон ткани;
- 2) раскладывают ткань и складывают ее «гармошкой»;
- 3) расправляют на столе ткань, чтобы не было складок и морщин (ткань должна лежать свободно);
- 4) жесткий метр накладывают по сгибу или кромке, совмещив с линией отреза ткани. Мелком делают отметку на ткани;
- 5) передвигают ткань и вновь совмещают начало метра с отметкой на ткани, не закрывая ее;
- б) таким образом продолжают перемеривание всего рулона ткани.

После перемеривания в соответствии со стандартом на каждый кусок ткани наклеивается или навешивается фабричный ярлык.

На каждое упаковочное место составляется *кипная карта*, на которой указывают:

- наименование тканей;
- группу тканей;
- вид и прочность крашения;
- вид и серию ткани;
- артикул ткани;
- количество кусков;
- количество метров;
- ширину ткани.

На оборотной стороне кипной карты наклеивают образцы расцветок и набивных рисунков упакованных тканей. Маркируют ткани нанесением клейма контрастной смываемой краской с изнаночной стороны. Клеймо содержит:

- наименование предприятия-изготовителя;
- товарный знак;
- номер контролера ОТК.

Если кусок состоит из нескольких отрезков, то фабричный штамп ставится так, чтобы начало его было на одном отрезке, а конец — на другом.

3. Пересчет хлопчатобумажных тканей по штабам. Производят распаковку ткани, сложенной фабричной «книжкой». Чтобы

придать куску ткани аккуратный и привлекательный вид, прежде всего, нужно выровнять штабы у лицевой кромки. Применяют два способа выравнивания штабов (*оправка*):

1) осторожно разрезают нитки (сшивки). Развертывают кусок ткани на прилавке лицевой кромкой к себе. Берут обеими руками за края штаба у кромки, встряхивают кусок. Поочередно выравнивают штабы куска у кромки;

2) если кусок деформирован и смят, его развертывают на всю ширину лицевой кромкой к себе. Затем правую сторону куска отбрасывают налево. Правой рукой берут каждый штаб, развертывают, расправляют, укладывают поочередно один на другой, выравнивая кромку. После оправки правой стороны куска в такой же последовательности выравнивают штабы левой стороны.

Метраж куска определяется по количеству штабов. К общему количеству штабов прибавляют длину концевого штаба. При подсчете надо следить, чтобы не было обрывов в середине куска.

Кусок ткани, развернутый по штабам, кладут на прилавок. Длину штаба проверяют в двух-трех местах метром.

Проверяют длину лицевого штаба (длина штаба, как правило, составляет 1 м, а лицевой штаб короче). Если длина штабов 1 м, то по ближней к продавцу кромке ткань загибают от себя на 1–20 см. (Чем больше кусок, тем больше загибают ткань).

Вложив ладони рук в первый штаб, легкими ударами ребер ладоней в местах сгиба штаба отсчитывают число штабов (метров). В процессе подсчета загнутую часть расправляют и придают куску первоначальный вид.

4. Накатка тканей. Накатка облегчает отмеривание ткани и обеспечивает красивую выкладку товаров на полках. Ее производят, как правило, на кромку (если ткани тяжелые) или на сгиб (если ткани с неровной или цветной кромкой).

Производят накатку с хазового конца. Для накатки берут фанерные дощечки. На дощечке указывают название, артикул, сорт, цену за 1 м ткани. Накатка должна быть ровной, плотной и красивой, а надпись на дощечке – четкой.

Накатку шелковых тканей осуществляют в такой последовательности:

1) освобождают кусок шелковой ткани от упаковки;

2) берут толстую дощечку (ширина дощечки – 20 см, толщина – 1,5–2 см, длина равна ширине ткани);

3) обертывают дощечку бумагой и обозначают на торце название ткани, артикул, ширину, цену за 1 м;

4) кусок ткани раскатывают на прилавке и складывают «гармошкой».

Накатку можно провести двумя способами. Первый способ состоит из чередования рук: левая подает дощечку, правая переворачивает. Время от времени дощечку ставят на ребро, а ткань слегка подтягивают для плотности накатки и расправляют.

Второй способ: дощечку переворачивают обеими руками.

Периодически необходимо подтягивать ткань, для чего левой рукой ткань держат, а правой подвигают дощечку к себе.

Для увеличения плотности после накатки надо осторожно перевернуть кусок еще два-три раза. В шелковых тканях конец полотна не подгибают.

Ш е р с т я н ы е и х л о п ч а т о б у м а ж н ы е ткани накатывают на тонкие дощечки (шириной 20 см, длиной – на 2 см меньше ширины куска ткани).

Кусок раскатывают на прилавке или спускают на стул. Затем продавец, взяв ткань одной рукой за кромку, а другой – за сгиб, подтягивает ее к себе.

Весь кусок складывают «гармошкой» для облегчения накатки. Собранный «гармошкой» кусок скользящими движениями отодвигают на противоположный конец прилавка.

На маркированный конец ткани накладывают дощечки, отступая от кромки или сгиба 0,5–1 см, чтобы в накатанном куске не было видно дощечки.

Ярлык вкладывают внутрь, чтобы он не мешал накатке.

Накатку производят двумя руками. При первых двух-трех поворотах дощечки придерживают края ткани с дощечкой у кромки и сгиба.

Продолжают накатку, чередуя руки: правой рукой подают дощечку, левой – переворачивают ее. Время от времени дощечку ставят на ребро и подтягивают ткань для увеличения ее плотности.

После окончания накатки кусок ткани поворачивают на прилавке несколько раз для увеличения плотности.

Конец ткани подгибают на 10–12 см и накладывают на кусок. Чтобы кусок ткани был аккуратным и конец ее не разматывался во время выкладки, его закалывают булавками.

Подготовка остатков ткани к продаже. Чтобы облегчить работу с остатками тканей, рекомендуется предварительно подготавливать их к продаже. Для этого:

- 1) остаток ткани измеряют;
- 2) свертывают по длине ткани два-три раза в зависимости от длины остатка, но так, чтобы все куски были одинаковой ширины (25 см);
- 3) свертывают пополам по ширине ткани;
- 4) на верхней половине листка бумаги (5×10 см), сложенного пополам, четко пишут название товара, размер остатка, цену;
- 5) ярлык прикрепляют к ткани;
- 6) подготовленные остатки тканей складывают в стопку так, чтобы ярлык был сверху и продавец мог легко его видеть.

Размещение и выкладка тканей. Рациональное размещение и выкладка товаров в торговом зале позволяет повысить производительность труда, обеспечить покупателям благоприятные условия для осмотра и выбора товаров, сократить время на приобретение покупки.

Ткани в рулонах или отдельными кусками вертикально выкладывают на пристенных горках и столах. Для удобства покупателей ткани группируют по видам волокна (хлопчатобумажные, льняные, шелковые, шерстяные), а внутри видов – по группам и подгруппам (ситцевые, бязевые, бельевые, сатиновые, платьевые, одежные, пестротканые, шелковые и т. д.).

При широком ассортименте куски тканей внутри каждой группы следует подбирать в спектральном порядке: гамма красная, желтая, синяя и т. д.

Ткани светлых тонов выкладывают на верхнюю полку оборудования, темных – на нижнюю. Цена каждого вида тканей указывается на ценниках установленного образца, которые вкладывают в ценникодержатель и вставляют в рулон. Рядом с горками с образцами тканей следует размещать зеркала, дающие возможность покупателю видеть, как выглядят ткани, наброшенные на фигуру.

Оформление ярлыков цен на ткань:

Лицевая сторона:

наименование ткани
ширина ткани
состав сырья
предприятие-изготовитель (не обязательно)
цена за метр

Ткань платьевая «Алеся»
Шир. 140 см
Полушерстяная (40 % шерсть,
60 % лавсан)
Цена за 1 м – 11 руб.

Оборотная сторона:

порядковый номер
по книге поступления товаров
дата поступления товара
подпись материально ответственного лица

Номер по книге поступления
Дата поступления
Подпись материально
ответственного лица

Способы заполнения стороны ценника:

- 1) номер по книге поступления, дата, подпись;
- 2) номер сопроводительного документа, от какого числа, подпись (на товары, у которых имеется срок реализации, указывают дополнительно последнюю дату реализации, номер сертификата качества и от какого числа).

Швейные и трикотажные товары, обувные и галантерейные товары

Ассортимент швейных, трикотажных и галантерейных товаров. Под ассортиментом швейных и трикотажных товаров понимают состав и соотношение отдельных видов изделий в выпуске продукции определенного вида и наименования по количеству или сортам, размерам, внешней отделке и другим признакам.

Групповой ассортимент одежды:

мужская верхняя одежда (пальто, полупальто, плащ, плащ-пальто, тренч, куртка, бушлат, шинель, пиджак, блейзер, китель, жилет, костюм, брюки, комбинезон, полукомбинезон);

женская верхняя одежда (пальто, полупальто, плащ, накидка, костюм, джемпер, свитер, рейтузы);

детская верхняя одежда (пальто зимнее и демисезонное, плащ, куртка, комплект из пальто и брюк, костюмы для мальчиков и девочек);

легкое платье (платье, платье-костюм, платье-пальто, халат, пеньюар, сарафан, фигаро, пелерина, блузка, юбка-брюки, топ);

белье верхнее из тканей (сорочка, пижама, манишка, воротнички);

белье нательное из тканей (белье женское и для девочек, белье мужское и для мальчиков, белье для новорожденных и детей ясельного возраста);

белье трикотажное;

белье постельное и столовое (пододеяльник, простыня, наволочка, простыня с капюшоном, одеяло стеганое, покрывало стеганое, скатерть, салфетка, полотенечно-платочные изделия);

швейные головные уборы (головные уборы мужские и для мальчиков (кепи, кепи-берет, шляпа, шапка-ушанка, берет), головные уборы женские);

чулочно-носочные изделия;

перчаточные изделия;

головные уборы и шарфы.

Галантерейные товары. Галантерейные товары объединяют широкий ассортимент товаров, насчитывающий десятки тысяч наименований.

Галантерейные изделия делятся на группы:

– текстильная галантерея (нитки, ленты, тесьма, шнуры, бахрома, кружева, полотна кружевные, тюль, полотна гардинные, швейная галантерея, зонты);

– металлическая галантерея (предметы украшения, принадлежности для стрижки и бритья, шитья и рукоделия, туалета, курения, одежданая фурнитура, предметы домашнего обихода);

– галантерея из пластических масс и других поделочных материалов;

– кожаная галантерея (принадлежности для хранения денег, документов, хозяйственных вещей (сумки, кошельки, бумажники), принадлежности туалета (перчатки, ремни, рукавицы), дорожные принадлежности (чемоданы, саквояжи, багажные ремни));

– щетки и зеркала.

Операции по подготовке товаров к продаже. Подготовка **швейных товаров** к продаже состоит из следующих операций:

• *распаковка* – изделия освобождают от внешней тары, при этом необходимо сохранить качество товаров, тары, упаковки;

• *сортировка* – группировка швейных изделий по ассортиментным признакам (по размерам, ростам, сортам, ценам, фасонам);

• *придание товарного вида* – утюжка, очистка от пыли, устранение мелких дефектов;

- *маркировка* – прикрепление к изделию товарного ярлыка со всеми реквизитами.

Подготовкой к продаже занимаются товароведы, продавцы, заведующие секциями, гладильщицы, а в крупных магазинах и работники склада.

Швейные изделия, проверенные по качеству и расцененные, поступают в торговый зал, где их чистят на манекенах жесткой одежной щеткой сверху вниз в такой последовательности:

мужское пальто: воротник → правая пола → верх правого рукава → низ правого рукава → спинка → верх левого рукава → низ левого рукава → левая пола;

женское пальто: воротник → левая пола → верх → низ левого рукава → спинка → верх → низ правого рукава → правая пола.

В магазинах по продаже эксклюзивной верхней одежды ее чистку часто производят на пароманекенах.



Пароманекен для чистки и утюжки верхней одежды

Изделия из ворсовых тканей чистят движениями щетки по ворсу, можно пылесосом.

Утюжат швейные изделия на гладильных столах, обитых сукном или войлоком, на гладильных досках.

Женское платье, юбки, блузки из хлопчатобумажных тканей утюжат с изнанки в такой последовательности: рукава → перед → спинка → воротник.

Шерстяные и шелковые платья утюжат с лицевой стороны через влажную или сухую марлю. Сбрызгивать водой нельзя, так как могут остаться пятна.

Брюки складывают манжетами вправо, предварительно выравнивая боковые швы по всей длине брюк, и утюжат поочередно каждую половинку с двух сторон. Пиджак утюжат в такой последовательности: воротник → борта → левая пола → спинка → правая пола → окат → низ → верх рукава. Окаты плеч утюжат на руках с помощью подкладной подушки или на специальном приспособлении.

Меховые воротники встряхивают за концы, укладывают мехом внутрь.

Головные уборы, поступившие в упаковке, освобождают от упаковочного материала (поролон, бумаги, коробок) и проверяют по качеству. Проверяют также правильность цены и заполнения маркировочного ярлыка.

Головные уборы из фетра, натурального и искусственного меха чистят металлической щеткой, бархатные и плюшевые шляпы — мягкой одежной щеткой.

При поступлении головных уборов в торговый зал их очищают от пыли, устраняют мелкие дефекты, утюжат, проверяют размеры.

Фетровые шляпы чистят щеткой кругообразно, меховые шапки выколачивают и причесывают по ворсу.

Утюжат головные уборы на специальных болванках, особенно тщательно отглаживая банты и ленты.

Трикотажные изделия. Перед поступлением трикотажных изделий в торговый зал их очищают от загрязнений и пыли, проглаживают, поднимают спущенные петли, осуществляют мелкую штопку, допускаемую стандартом или техническими условиями.

Запрещается прикреплять булавками или иголками ярлыки к трикотажным изделиям.

Обувь. Перед тем как выставить обувь в торговом зале, проводят ее внешний осмотр на парность и сортность, после чего протирают и укладывают в коробки.

Если во время осмотра обнаружены мелкие недостатки (торчащие гвозди, отскочившие блочки и др.), их тут же устраняют.

Чистят обувь щеткой, сухой суконной тряпкой. Изделия из велюра и замши чистят жесткой щеткой, залоснившиеся места — мягким ластиком.

Галантерея. *Текстильную галантерею* (косынки, кашне, платки, воротнички, галстуки) сортируют, проглаживают и укладывают в коробки.

Галстуки подбирают по цвету и оттенкам. Продавец должен уметь завязывать галстук.



Пример завязывания галстука (простой узел)

Крючки и мелкую фурнитуру расфасовывают в пакетики по одному или по несколько десятков.

Броши, серьги, кулоны, браслеты помещают на карты (планшеты), гармонирующие по цвету с товаром, и чистят суконкой или замшей.

Требования безопасности при выполнении операций по подготовке товаров к продаже. К продаже швейных, трикотажных, обувных и галантерейных товаров допускаются лица, прошедшие целевой инструктаж.

Требования безопасности во время работы:

- при предпродажной подготовке швейных и трикотажных изделий, требующих утюжки, проверить:

- наличие подставки на изоляторах или диэлектрического резинового коврика в помещениях с электропроводящими полами;

- прочность крепления гладильной доски к каркасу и каркаса к полу;

- устойчивость стола;

- наличие металлической подставки на асбестовой прокладке;

- исправность и расположение провода утюга (провод не должен лежать на гладильном столе);

- содержать рабочее место в чистоте;
- при выполнении работ по распаковке, размещению и выкладке товары укладывать на полках шкафов и на стеллажах так, чтобы была исключена возможность их падения;
- укладывая товары на верхних полках шкафов и стеллажей, пользоваться только исправными лестницами.

Требования безопасности после окончания работы:

- выключить использованное оборудование и электроприборы, убрать инструмент, приспособления, инвентарь в отдельные места хранения;
- убрать рабочее место.

Основные белорусские **предприятия** – **изготовители** швейных, трикотажных и обувных товаров представлены в таблице.

Предприятия по производству		
швейных товаров	трикотажных товаров	обуви
Жлобинская швейная фабрика	ОАО «Брестский чулочный комбинат»	Могилевское ОАО «Обувь»
Барановичская швейная фабрика	Минская промышленно-торговая трикотажная фирма «Алеся»	Гомельское производственное обувное объединение «Труд»
Бобруйское НПТФ «Славянка»	Гомельская производственно-торговая фирма ОАО «8 Марта»	СП «Белвест» (г. Витебск)
Могилевское НП «Веснянка»	Солигорское ОАО «Купалинка»	СП «Отико» (г. Минск)
ОАО «Коминтерн»	Витебское ОАО «КИМ»	Белорусско-славянское предприятие «Чевляр» (г. Минск)
Производственное швейное объединение «Гомельчанка»	Барановичская трикотажная фабрика	ООО «Сивельга» (г. Минск)
ОАО «Элема»	Мозырская трикотажная фирма «Славянка»	Кричевский завод резиновых изделий
АО «АКМО» (г. Могилев)	ОАО Пинское ПТО «Полесье»	ОАО «Бобруйский кожевенный комбинат»

Инструкционные карты

Накатки на планшет лент, кружев, тесьмы

Для накатки кружев, тесьмы и лент используют картонную или фанерную планшетку длиной 15–20 см и шириной 10 см.

На планшетках указывают: наименование, ширину в миллиметрах, артикул, сорт, цену за 1 м.

Узкие ленты, тесьму, кружева накатывают на планшкетку таким образом, чтобы каждый последующий слой закрывал предыдущий на 1/2 часть; широкие ленты, тесьму, кружева – на 2/3 части.

При накатке кружев под последний слой с лицевой стороны подкладывают контрастную бумагу (для выделения рисунка).

Расшифровка маркировки размеров женской, мужской и детской одежды

Вид одежды	Маркировка	Расшифровка
Женская	158–88–90	158 – рост человека в сантиметрах (III рост); 88 – обхват туловища на уровне груди (размер); 90 – обхват туловища на уровне бедер (полнота)
Мужская	170–100–90 170–100–88–41	170 – рост человека в сантиметрах (III рост); 100 – обхват туловища на уровне груди (размер); 90 – обхват туловища на уровне талии (полнота) 170 – рост человека в сантиметрах; 100 – обхват туловища на уровне груди; 88 – обхват туловища на уровне талии; 41 – обхват шеи (размер по воротничку)
Детская	152–84	152 – рост ребенка в сантиметрах; 84 – обхват туловища на уровне груди (размер)

Расшифровка маркировки трикотажных товаров

Вид одежды	Маркировка	Расшифровка
Юбка нижняя женская	158, 164–100	158, 164 – рост в сантиметрах; 100 – размер 50 (100 : 2)
Фуфайка мужская	170, 176–96	170, 176 – рост в сантиметрах; 96 – размер 48 (96 : 2)
Панталоны – трусы детские	68	68 – размер, который определяется по формуле $(n - 8) : 2$. Например: $(68 - 8) : 2 = 30$. Трусы детские 68 соответствуют 30-му размеру

Таблицы соответствия размеров одежды

Женская одежда

Объем груди	80	84	88	92	96	100	104	108	112	116
Российские	40	42	44	46	48	50	52	54	56	58
Международные	XS	XS	S	M	M	L	XL	XL	XXL	XXXL
Европейские	34	36	38	40	42	44	46	48	50	52
США	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24

Мужская одежда (кроме рубашек)

Обхват груди	92–96	96–100	100–104	104–108	108–112	112–116
Российские	46–48	48–50	50–52	52–54	54–56	56–58
Международные	S	M	L	XL	XXL	XXXL
Европейские	46–48	48–50	50–52	52–54	54–56	56–58
США	36–38	38–40	40–42	42–44	44–46	46–48

Размеры мужских рубашек (сорочек)

Российские	36	37	38	39–40	41	42	43	44	45	46
Международные	XS	S	S	M	L	L	XL	XL	XXL	XXL
Европейские	36	37	38	39–40	41	42	43	44	45	46
США	14	14½	15	15½	16	16½	17	17½	18	18½

**Определение размеров корсетных изделий
фирмы «Милавица» по новой общеевропейской
классификации типовых фигур**

Для определения размера необходимо:

- 1) снять мерку (измерить обхват груди и подгрудный обхват, установить размер груди);
- 2) сравнить размеры с таблицей;
- 3) выбрать по таблице нужный размер.

Таблица соответствия размеров женского белья

Размер бюстгалтера						Обхват под грудью, см	Обхват груди, см					
							Чашечка					
INT	RUS	EUR	UK/US	IT	FR		A	B	C	D	E	F
XXS	65	65	30	0	80	63–67	78–79	80–81	82–83	84–85	86–87	88–89
XS	70	70	32	I	85	66–72	83–84	85–86	87–88	89–90	91–92	93–94
S	75	75	34	II	90	73–77	88–89	90–91	92–93	94–95	96–97	98–99
M	80	80	36	III	95	78–82	93–94	95–96	97–98	99–100	101–102	103–104
L	85	85	38	IV	100	83–87	98–99	100–101	102–103	104–105	106–107	108–109
XL	90	90	40	V	105	86–92	103–104	105–106	107–108	109–110	111–112	113–114
XXL	95	95	42	VI	110	93–97	108–109	110–111	112–113	114–115	116–117	118–119
XXXL	100	100	44	VII	115	98–102	113–114	115–116	117–118	119–120	121–122	123–124

Размер трусиков							
Франция (FR) / Европа (EUR)	32	34	36	38	40	42	44
Россия (RUS)	38	40	42	44	46	48	50
Италия (IT)	0	I	II	III	IV	V	VI
Международный (INT)	XXS	XS	S	M	L	XL	XXL
США (US) / Великобритания (UK)	0	2	4	6	8	10	12

Расшифровка маркировки головных уборов

Размеры головных уборов определяют по их внутренней окружности в сантиметрах. Размеры платков, шарфов, палантинов указывают по их длине и ширине в сантиметрах.

Парфюмерно-косметические, хозяйственные товары, товары бытовой химии, игрушки, товары для спорта и туризма

Классификация и характеристика ассортимента. К **парфюмерно-косметическим товарам** относят соответственно парфюмерные и косметические товары, а также туалетное мыло. Парфюмерными называют товары на основе душистых веществ, имеющие приятный запах и используемые для ароматизации волос, тела, одежды, а также освежающих и гигиенических средств. К ним относят духи, одеколоны, туалетную и душистую воду, парфюмерные наборы.

Материалами для производства парфюмерных товаров служат душистые вещества, этиловый спирт, вода и красители.

Духи подразделяют по ряду признаков:

- по консистенции — на жидкие, твердые и порошкообразные;
- характеру запаха — цветочные, обладающие запахом какого-либо цветка («Сирень», «Жасмин»), и фантазийные, сочетающие разнообразные запахи («Юбилей», «Агат»);
- содержанию композиции — Экстра, А, Б и В;
- назначению — на женские, мужские, универсальные, детские;
- месту производства — французские, московские, рижские и т. д.;
- способу упаковки — в обычной и аэрозольной упаковке.

Одеколоны в отличие от духов содержат меньше парфюмерной композиции и имеют невысокую стойкость запаха. Применяют их в качестве гигиенических, освежающих и ароматизирующих средств. Одеколоны подразделяются на содержащие не менее 4 % композиции (Экстра) и не менее 1,5 % композиции.

Туалетная вода отличается от одеколona меньшим содержанием душистых веществ (не менее 6 %) и крепостью спирта (не менее 83 %). Стойкость запаха — не менее 40 часов. Применяется как ароматизирующее средство.

Душистые воды отличаются от туалетных вод меньшим содержанием душистых веществ (не менее 1 %) и меньшей крепостью спирта (не менее 20 %). Стойкость запаха не нормируется. Применяют как гигиенические и освежающие средства.

Парфюмерные наборы состоят из флакона духов и флакона одеколona (например, «Рижский дуэт», «Эдгар и Кристина»), из нескольких флаконов духов разных запахов (например, «Крымский сувенир»). Кроме парфюмерных, выпускаются и парфюмерно-косметические наборы (например, «Соло» – духи, лосьон, крем), а также целые парфюмерно-косметические серии (например, «Миф» – одеколон, лосьон до и после бритья, кремы для бритья и для ног, мыло, косметический набор).

К *косметическим товарам* относят различные средства для ухода за телом, его оздоровления и украшения. По назначению косметические изделия подразделяют:

- на средства для ухода за кожей (кремы, лосьоны и пудра);
- средства для бритья и ухода за кожей до и после бритья (различные кремы, лосьоны, тоники);
- средства для ухода за полостью рта (зубные пасты, зубные порошки, зубные эликсиры);
- средства для ухода за волосами (шампуни, кремы и бальзамы, краски для волос, лаки для волос и др.);
- декоративную косметику (губная помада, блеск для губ, карандаши для бровей, карандаши для губ, тушь для ресниц, тени для век, румяна, тональные кремы, грим, маскирующий карандаш, краска для бровей и ресниц, средства для ухода за ногтями и др.);
- прочие косметические изделия (вазелин, глицерин, средства от пота и дезодоранты для тела, средства от загара и для загара и др.).

Основные **производители парфюмерно-косметических товаров** в Республике Беларусь: ЗАО «Дилис Косметик», ЗАО «Модум», СП «Белита» и др.

В ассортимент школьно-письменных и канцелярских товаров входят изделия разного назначения: бумага и картон, изделия из бумаги и картона, принадлежности для письма, черчения и рисования, школьно-канцелярские товары и средства организационной техники.

Бумагу подразделяют:

- по размеру листа – на форматы трех рядов (А, В, С);
- по назначению – в соответствии со стандартом бумаги на

10 групп:

I – бумага для печати (газетная, типографская, литографская, документная, картографическая и др.);

II – бумага для письма (писчая, писчая потребительских форматов, писчая цветная, тетрадная, нотная и почтовая); черчения (чертежная, чертежная прозрачная бумага, бумажная калька и масштабно-координатная бумага); рисования (выпускают 5 марок бумаги для рисования, отличающихся назначением и техническими показателями качества); машинописи (машинописная и копировальная);

III – бумага декоративная (мелованная, глянцевая, мраморная, настольная, шагреновая);

IV–X – бумага промышленно-технического назначения.

Картон по назначению подразделяют на тарный, упаковочный, полиграфический, фильтровальный технический и строительный. Для производства беловых товаров наиболее распространены картон переплетный (выпускают марок А, Б и В – наиболее высококачественный) и пресс-шпан (сильноуплотненный материал с лощеной поверхностью).

Принадлежности для письма включают ручки (шариковые, перьевые, гелевые), карандаши (фломастеры и маркеры), перья (по назначению и конструкции делят на обыкновенные, для авторучек, плакатные, конструкторские, нотные), чернила, тушь.

К *принадлежностям для черчения* относят чертежные инструменты (циркули, рейсфедеры, кронциркули и др.), готовальни (наборы чертежных инструментов), чертежные доски, столы, рейшины, линейки, треугольники, транспортиры).

Принадлежности для рисования включают краски (пальчиковые, витражные, текстильные), кисти, холсты, мольберты, лаки, масла, разбавители и др.

Школьно-письменные товары представлены мелками, пенами, счетными палочками, точилками для карандашей и др.

К *канцелярским товарам* относят кнопки канцелярские, скрепки, булавки, дыроколы, канцелярский клей, сургуч, штемпельную краску, ленты для пишущих машин и др.

Игрушки классифицируют по следующим основным признакам: по назначению (воспитательному, или педагогическому, и возрастному), виду исходного сырья, способу производства, конструктивным особенностям, отделке.

- игрушки, способствующие музыкальному и художественному развитию детей:
 - музыкальные игрушки (гитары, балалайки, дудочки и др.);
 - театрально-художественные игрушки (театр кукол, куклы, различные картинки, альбомы для раскрашивания, переводные картинки);
- игрушки, знакомящие детей с трудовыми процессами (лопатки, грабли, ведерки, лейки, совки, деревянные молотки, гаечные ключи и др.).



Песочный набор для детей младшего возраста

Для детей школьного возраста изготавливают строительные наборы, наборы слесарных и столярных инструментов, наборы для выжигания и выпиливания, вязания, вышивания, склеивания, аппликации, детские швейные машинки, детские сельскохозяйственные инструменты и др.

В отдельную группу выделяют *елочные и карнавальные игрушки*.

Ассортимент спортивных товаров разнообразен и включает следующие группы: товары для спортивных игр, туризма, лыжного и конькобежного спорта, водного и подводного спорта, легкой и тяжелой атлетики, вело- и мотоспорта, гимнастики, бокса и борьбы, фехтования. Каждая из перечисленных групп включает инвентарь, одежду, обувь и различные принадлежности.

Товары для *спортивных игр*. Товары для игр с надувными мячами (футбол, волейбол, баскетбол и др.) представлены мячами, крышками для мячей и камерами, перчатками для вратаря, щитками, обувью и одеждой для спортсменов, баскетбольны-

ми корзинами. Товары для игр с ракетками включают ракетки (теннисные, ракетки для настольного тенниса, для бадминтона), теннисные мячи, воланы для бадминтона. Товары для настольных игр представлены шахматами, шашками, досками игровыми, домино, шахматными часами и др.

В группу товаров для *лыжного спорта* входят лыжи (спортивно-беговые (гоночные лыжи), туристские лыжи, подростковые и детские лыжи, лесные лыжи, горные лыжи, прыжковые лыжи), лыжные крепления, палки и принадлежности для ухода за лыжами (скребки, мази и др.)

Товары для *конькобежного спорта* включают:

- коньки (двухполозные, «Снегурочка», фигурные, для хоккея с шайбой, для хоккея с мячом);
- принадлежности для ухода за коньками (станки для точки, чехлы для хранения);
- инвентарь для зимнего хоккея (клюшки, шайбы, мячи и др.).

Товары для *легкой атлетики*. Эта группа товаров включает принадлежности для занятий бегом, метания и толкания, для организации легкоатлетических соревнований (диски, копья, молоты, барьеры и др.).

Товары для *тяжелой атлетики* включают гантели, гири, эспандеры, штанги, тренажеры.

Инвентарь для *гимнастики* включает снаряды для упражнений в упоре и вися, прыжков и акробатических упражнений, упражнений в равновесии, для лазания, художественной и корригирующей гимнастики.

Товары для *водного и подводного спорта* представлены:

- изделиями для воднолыжного спорта (катера, водные лыжи);
- гребного спорта (академические суда, байдарки, каноэ);
- парусного спорта (катамараны, килевые яхты, швертботы);
- подводного спорта (акваланги, дыхательные трубки, маски, полумаски, ласты, ружья для подводной охоты).

Товары для *туризма* (пешеходного, водного, вело-, мото-, автотуризма, альпинизма) представлены различным снаряжением для туристов и организации их быта (рюкзаки, палатки, спальные мешки и др.).

Спортивный *инвентарь для фехтования* представлен фехтовальным оружием (рапира, шпага, эспадрон) и защитными приспособлениями для фехтовальщиков (маски, нагрудник, перчатки, налокотники, наколенники, бюстгальтеры, предохранительные раковины).

Инвентарь для бокса включает тренировочные снаряды, оборудование боксерского зала, защитные принадлежности.

Одежда и обувь для спорта. Ассортимент спортивной одежды и обуви определяется видами спорта, имеет свои особенности и может характеризоваться всеми классификационными признаками, присущими бытовой одежде и обуви. Спортивная обувь включает ботинки футбольные, ботинки баскетбольные (кеды) и полуботинки (полукеды), ботинки лыжные, ботинки для коньков, туристские ботинки, туфли легкоатлетические, туфли гимнастические, ботинки боксерские и борцовские. Ассортимент спортивной одежды включает верхние и бельевые изделия.

Ассортимент хозяйственных изделий. Хозяйственные изделия по назначению подразделяют:

- на посудохозяйственные изделия кухонного обихода;
- изделия для ванной комнаты и туалета;
- изделия для сада и огорода;
- предметы бытовой мебели;
- предметы интерьера;
- средства ухода за предметами бытовой мебели и интерьера;
- изделия для упаковки пищевых продуктов и пищевых веществ.

Посудохозяйственные изделия с учетом свойств подразделяют:

- на изделия, не контактирующие с пищевыми продуктами (щетки, губки для мытья полов, посуды, корзины для бумаг, совки для мусора, сушилки, подставки для горячих предметов, пылевыбивалки, емкости для хранения, канистры, фляги, тазы, ванны, ведра и др.);

- изделия, контактирующие с пищевыми продуктами (емкости для сыпучих пищевых продуктов, для холодных пищевых продуктов, для горячих пищевых продуктов).

Изделия из стекла по назначению подразделяют на столовую посуду, хозяйственную посуду, художественно-декоративные из-

делия, ламповые изделия. Каждая из групп делится по следующим признакам: по составу стекломассы, способу формования, видам изделий, фасону, размерам, комплектности, виду украшения.

Столовая посуда предназначена:

- для приема пищи – блюда, тарелки;
- подачи пищи – блюдо, менажница, вазы (для фруктов, печенья, конфет, варенья, крема, мороженого, тортов), вазы для сервировки стола (салатник, селедочница, сахарница, сухарница, хлебница, сырница, приборы для специй, хренница);
- подачи напитков – графин, кувшин, молочник, сливочник, штоф, компотница;
- приема напитков – стаканы (для чая, вина, минеральной воды, соков, коктейлей), рюмочные изделия (рюмки, бокалы, бокальчики, фужеры), кружки для пива, кваса, молока (с ручкой), чашки.

Комплектная посуда подразделяется:

- на приборы – комплекты из небольшого числа предметов определенного назначения (для вина, воды, пива, крушона, салата);
- наборы – комплекты однородных предметов.

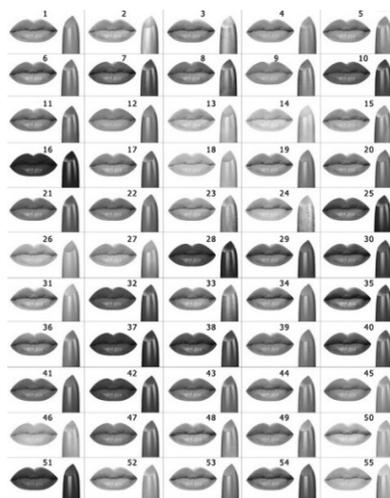
Хозяйственная посуда используется для приготовления пищи (кастрюли, жаровни, формы для выпечки, сковороды) и хранения приготовленной пищи (банки, бутылки, колбы для термосов).

Операции по подготовке к продаже парфюмерных, косметических, хозяйственных, школьно-письменных товаров, игрушек.

Парфюмерно-косметические товары осматривают и проверяют (независимо от того, что при поступлении в магазин они уже подвергались качественной приемке, за время хранения в магазине эти товары могут частично потерять первоначальное качество).

Стеклянные флаконы с парфюмерией необходимо до блеска протереть сухой тряпкой и прикрепить отставшие этикетки.

При подготовке к продаже губной помады изготавливают эталоны цветов, чтобы покупатель имел представление, какой оттенок цвета имеет та или иная помада.



Эталонная таблица цветов губной помады

Школьно-письменные товары перед продажей протирают, исправляют мелкие недостатки. Комплектуют наборы для школьников, художников, для черчения, рисования и т. д. Карандаши, ручки, ластики и другие мелкие изделия закрепляют на планшетах.

Игрушки очищают от пыли, устраняют мелкие дефекты. Механические (заводные) игрушки проверяют в действии. У звуковых игрушек проверяют качество звучания.

Хозяйственные товары очищают от пыли и стружки.

С металлических изделий удаляют антикоррозийную смазку, загрязнения, ржавчину. Проверяют комплектность наборов.

Ножки, вилки, слесарные, столярные, измерительные инструменты и другие мелкие товары закрепляют на стендах с указанием названия, цены.

Некоторые приборы, аппараты и инструменты проверяют в действии.

Стекланную и фарфоро-фаянсовую посуду тщательно протирают, осматривают и, простукивая тонкой палочкой или карандашом, убеждаются в отсутствии трещин в изделии. Проверяют комплектность сервизов, наборов, гарнитуров с указанием цены.

Требования безопасности при выполнении операций по подготовке к продаже парфюмерных, косметических, хозяйственных, школьно-письменных товаров, игрушек. К продаже указанных групп товаров допускаются лица, прошедшие целевой инструктаж.

При выполнении работ по распаковке, размещению и выкладке товары следует укладывать на полках шкафов и на стеллажах так, чтобы была исключена возможность их падения. Укладывая товары на верхних полках шкафов и стеллажей, пользоваться только исправными лестницами.

По окончании работы необходимо выключить оборудование и электроприборы, убрать инструмент, приспособления, инвентарь в отдельные места хранения.

Убрать рабочее место и товары.

Вопросы для самопроверки

1. Раскройте значение подготовки товаров к продаже.
2. Изложите требования безопасности при подготовке товаров к продаже в магазине.
3. Назовите общие и специальные операции подготовки продовольственных товаров к продаже.
4. Изложите правила маркировки товаров, расфасованных в магазине.
5. Укажите, какая информация должна быть указана на ценниках на реализуемые товары.
6. Опишите операции подготовки к продаже зерномучных товаров.
7. Укажите особенности продажи молока и молочных товаров.
8. Назовите основных производителей кондитерских, молочных и хлебных товаров в Республике Беларусь.
9. Расскажите, как подготовить к продаже следующие товары:
 - сельдь пряного посола, поступившая в бочке;
 - осетр живой в аквариуме;
 - окунь морской свежемороженый, поступивший в блоке;
 - сельдь варено-копченая, поступившая в ящике;
 - филе скумбрии пряное, поступившее в лотке.
10. Расскажите, как подготовить к продаже:
 - круглые колбасы или зельцы;
 - колбасы вареные и фаршированные;

- корейку, грудинку;
 - балык, буженину.
11. Расскажите, как подготовить к продаже:
- картофель ранний;
 - капусту раннюю;
 - редис, морковь, свеклу;
 - кабачки, тыкву;
 - виноград свежий.
12. Расскажите, как подготовить к продаже:
- огурцы соленые бочковые;
 - капусту квашеную бочковую;
 - яблоки моченые бочковые.
13. Расскажите, как подготовить к продаже:
- ягоды клюквы, поступившие в бочке;
 - апельсины, поступившие в коробках;
 - яблоки и груши, поступившие в коробках;
 - изюм и финики в коробке;
 - вишню свежемороженую в полиэтиленовых пакетах.
14. Перечислите реквизиты, которые должны быть указаны на маркировке товаров, расфасованных в магазине.
15. Назовите основные операции по подготовке тканей к продаже.
16. Как осуществляется накатка шерстяных и хлопчатобумажных тканей?
17. Что указывается в кипной карте?
18. В чем заключается оправка ткани?
19. Изложите последовательность подготовки к продаже остатков ткани.
20. Какую информацию содержит ярлык цены на ткань?
21. Перечислите группы швейных изделий.
22. Перечислите группы галантерейных товаров.
23. Укажите, из каких операций состоит подготовка швейных изделий к продаже.
24. Какие операции производят перед тем, как выставить обувь в торговый зал?
25. Перечислите операции по подготовке к продаже галантерейных товаров.
26. Охарактеризуйте ассортимент парфюмерно-косметических товаров.
27. Укажите, из каких групп состоит ассортимент школьно-письменных и канцелярских товаров.

28. Изложите классификацию игрушек.
29. Какие группы включает ассортимент спортивных товаров?
30. Охарактеризуйте ассортимент изделий хозяйственного назначения.
31. Изложите последовательность операций по подготовке к продаже парфюмерных товаров, школьно-письменных принадлежностей и игрушек.

ТЕМА 5. ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

5.1. ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Организация обслуживания покупателей (выписка из постановления Совета Министров Республики Беларусь от 22.01.2015 № 725). Под **покупателем (потребителем)** понимается гражданин, приобретающий, заказывающий либо имеющий намерение приобрести или заказать товары, предназначенные для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Под **продавцом** понимается предприятие, организация, учреждение или индивидуальный предприниматель, реализующий товар покупателю (потребителю) по договору розничной купли-продажи или осуществляющий торгово-производственную деятельность.

Продажа товаров осуществляется через розничную торговую сеть.

Режим работы продавца определяется по согласованию с местными исполнительными и распорядительными органами и должен соответствовать установленному режиму работы.

В случае временного приостановления своей деятельности (для проведения ремонта, плановых санитарных дней и в др. случаях) продавец должен своевременно предоставить покупателю информацию об этом.

О закрытии торгового объекта на ремонт (переоборудование) покупатели извещаются специальным объявлением не позднее чем за пять дней до его закрытия.

Закрытие торгового объекта на ремонт (переоборудование) производится по согласованию с местными исполнительными и распорядительными органами.

Покупатели обслуживаются в установленное время работы продавца.

Запрещается прекращать доступ покупателей в торговый зал в связи с приближением обеденного перерыва или окончанием

времени работы продавца. За 10 минут до окончания времени работы продавец может предупредить покупателей о том, что время работы заканчивается и обслуживание покупателей прекращается.

При закрытии на обеденный перерыв и в конце рабочего дня касса прекращает работу в точном соответствии с установленным режимом работы продавца.

Все покупатели, имеющие на руках кассовые и товарные чеки, а в магазинах самообслуживания – отобранный товар, должны быть обслужены.

Ассортимент предлагаемых к продаже товаров, перечень оказываемых услуг, а также формы обслуживания определяются продавцом самостоятельно в соответствии с профилем и специализацией его деятельности.

Ассортимент предлагаемых к продаже продовольственных товаров, продукции собственного производства согласовывается с органом государственного санитарного надзора.

Ассортиментные перечни товаров, продукции собственного производства, которые должны быть постоянно в продаже в торговом объекте, согласовываются с местными исполнительными и распорядительными органами по месту нахождения торгового объекта.

Магазин должен иметь в продаже все товары, предусмотренные для него ассортиментным перечнем.

Продавец обязан иметь и содержать в исправном состоянии средства измерений, своевременно и в установленном порядке проводить их метрологическую поверку.

Средства измерений должны располагаться таким образом, чтобы покупатель видел процесс взвешивания товара.

Для проверки покупателем правильности цены, меры и веса приобретаемого товара в торговом зале на доступном месте должно быть установлено соответствующее измерительное оборудование.

Продавец обязан своевременно в доступной форме довести до сведения покупателя необходимую и достоверную информацию о товарах и их изготовителях, обеспечивающую возможность правильного выбора товаров.

Информация в обязательном порядке должна содержать:

- наименование товара, указание на нормативные документы, устанавливающие требования к качеству товара;
- сведения об основных потребительских свойствах товара, а в отношении продуктов питания – о составе, пищевой ценности, указание на то, что продукт питания является генетически модифицированным или в нем использованы генетически модифицированные составляющие, а также в случае и порядке, определяемых Правительством Республики Беларусь;
- цену и условия приобретения товаров; гарантийный срок, если он установлен; рекомендации по приготовлению пищевых продуктов, если это требуется из спецификации товара;
- дату изготовления (фасования) и (или) срок службы, и (или) срок годности), и (или) срок хранения товара;
- наименование, местонахождение изготовителя, а также при наличии – импортера;
- штриховой идентификационный код, если обязательное маркирование товаров таким кодом предусмотрено законодательством.

Товары, фасованные и упакованные в потребительскую тару не в месте их изготовления, кроме основной информации, должны содержать информацию о фасовщике и упаковщике.

Информация о товарах и их изготовителях доводится до сведения покупателя на белорусском или русском языке в документации, прилагаемой на потребительской таре, этикетках или иным, принятым для отдельных видов товаров способом.

При продаже товаров покупателю предоставляется возможность самостоятельно или с помощью продавца ознакомиться с необходимыми товарами.

При продаже товаров методом самообслуживания покупателям запрещается производить отбор товаров в сумки, пакеты, портфели и иные подобные вещи, принадлежащие покупателям.

При продаже товаров, расфасованных и упакованных изготовителем с указанием веса на упаковке, их дополнительное взвешивание не производится.

Продавец осуществляет прием наличных денежных средств с применением кассовых суммирующих аппаратов или специ-

альных компьютерных систем, если иное не установлено законодательством.

Персонал, осуществляющий прием наличных денежных средств, должен производить расчеты с покупателем в следующем порядке:

- 1) четко назвать сумму денег, полученную от покупателя;
- 2) положить эти деньги отдельно на видное место для покупателя;
- 3) выбить чек;
- 4) назвать покупателю выдаваемую сумму сдачи и вручить ее вместе с чеком;
- 5) поместить полученные от покупателя наличные денежные средства в ящик для денег КСА или СКС.

Запрещается продажа:

- несовершеннолетним в возрасте до 18 лет алкогольных и слабоалкогольных (с объемной долей этилового спирта не более 7 %) напитков, пива, табачных изделий, игральные карты, эротической продукции, продукции, содержащей элементы эротики, насилия и жестокости, продукции сексуального назначения; несовершеннолетним в возрасте до 16 лет – также аудиовизуальных произведений;

- лицам моложе возрастных ограничений, установленных в заключении Республиканской экспертной комиссии по предотвращению пропаганды порнографии, насилия и с индексами ** и ***, – продукции по сексуальному образованию и половому воспитанию жестокости, а несовершеннолетним в возрасте до 15 лет – также спичек, зажигалок, ядохимикатов и горючих жидкостей, пиротехнических изделий. В месте продажи указанных товаров размещается информация о запрете их продажи несовершеннолетним. При возникновении спора покупатель обязан предъявить документ, подтверждающий его возраст;

- табачных изделий: методом самообслуживания, другими способами, при которых покупатель имеет прямой доступ к этим изделиям; из открытых потребительских упаковок этих изделий, на вес, поштучно, за исключением продажи сигар и сигарилл в индивидуальной упаковке;

- рыболовных сетей и сетематериалов без предъявления выданного в установленном порядке разрешения (путевки) на осуществление платного любительского рыболовства орудиями лова из сетематериалов;

- уксусной кислоты (эссенции) и водных растворов на ее основе различной концентрации;

- семян мака на вес, не расфасованных в потребительскую тару их производителями или юридическими лицами, имеющими сертификат соответствия на серийное производство (расфасовку указанного товара в потребительскую тару), а также в потребительской таре (упаковке) более 200 г.

При осуществлении розничной торговли в мелкорозничной торговой сети также запрещается продажа:

- скоропортящихся и особо скоропортящихся пищевых продуктов при отсутствии холодильного оборудования;

- лекарственных средств;

- товаров, места продажи которых ограничены согласно пунктам 54, 61, 74, 79¹, 79²² и 79²⁹ настоящих Правил, если иное не установлено этими пунктами, и иных товаров в случаях, установленных законодательными актами и (или) Правительством Республики Беларусь.

При осуществлении разносной торговли также запрещается продажа продовольственных товаров (за исключением мороженого, безалкогольных напитков, кондитерских и хлебобулочных изделий в упаковке изготовителя товара).

Продавец вправе не обслуживать лиц, нарушающих правопорядок.

Извлечения из основных правил работы магазина, касающихся продажи товаров, вывешивают в торговом зале на видных местах для ознакомления с ними покупателей.

Все работники магазина должны знать правила торговли и обеспечивать их выполнение.

Элементы процесса обслуживания покупателей. Встреча покупателей и выявление спроса. Встречают покупателя и привлекательная вывеска магазина, и современная, эстетически оформленная витрина, и удобный вход, и красивый внешний вид торгового зала, и чистота и уют в помещении. Но основное, что должен встретить покупатель, входя в магазин, — это приветливое и заботливое отношение к нему работников.

При выявлении спроса продавец обязан, не ожидая вопроса покупателя, в вежливой форме спросить, какие продукты он хочет приобрести. Если нужных покупателю продуктов нет в магазине, следует предложить ему заменяющие товары по качеству, вкусовым свойствам и равнозначные по цене. При продаже надо рекомендовать покупателю сопутствующие товары.

При отсутствии спрашиваемого товара необходимо сообщить покупателю примерную дату его поступления или же указать адрес магазина, где можно купить этот товар.

Разговор с покупателем будет успешным, если покупатель убедится, что продавец хорошо знает свое дело, товары и стремится лучше обслужить его.

Разговаривать надо в спокойном, деловом, доброжелательном тоне. Не следует на вопрос покупателя о наличии товара отвечать: «Нет», «Да», «Посмотрите сами», «На витрине есть». Этими ответами подчеркивается равнодушие продавца к своей работе, к покупателю.

Речь продавца должна быть громкой. Нельзя засорять ее такими выражениями, как «стало быть», «значит», «так сказать». При разговоре надо помнить о правильном произношении и употреблении слов и ударений в них: 100 граммов, а не 100 грамм; «нарезать», а не «порезать»; в магазине «продают молоко», а не «дают молоко»; «завернуть покупку», а не «обернуть покупку» и т. д. Правильная речь продавца свидетельствует не только о его образованности, начитанности, но также и об умственном развитии, о высокой духовной культуре.

Предложение и показ товара, консультация о свойствах. Показ товаров, консультация о свойствах товаров, способах применения и приготовления отдельных блюд, методах сохранения товаров, цене, качестве товаров осуществляется продавцом. Информация должна быть доходчивой, краткой и квалифицированной.

При выборе известных товаров покупатели обычно обходятся без помощи продавца, но при продаже мяса, рыбы, виноводочных товаров, особенно новых, необходима краткая активная помощь продавца, умелый показ, совет. При этом не следует торопить покупателя.

В магазинах проводят дегустации малоизвестного продукта, о чем заранее оповещают покупателей.

Открытая выкладка товаров обеспечивает покупателям выбор, осмотр товаров, сокращает время продавца на показ товара, дает возможность больше внимание уделять обслуживанию покупателей.

Показывая товар, продавец не должен навязывать и слишком расхваливать его покупателю, чтобы у того не создалось впечатление, что этот товар хотят продать во что бы то ни стало. При показе товара не надо расплывать внимание покупателя предложением большого количества образцов, так как это замедляет процесс выбора и продажи.

Приготовление покупки — это выполнение заказа, принятого от покупателя, включает нарезку, взвешивание, подсчет стоимости и упаковку.

Все эти операции занимают много времени и сил, поэтому продавец должен хорошо владеть приемами отпуска товаров, используя при этом опыт передовиков.

Предложение сопутствующих товаров, новинок — это стремление работников магазина полнее удовлетворять спрос населения, напоминание о необходимости приобрести мелкие штучные товары (соль, чай, спички и т. д.), что вызывает у покупателя чувство благодарности.

Расчет с покупателем, упаковка, выдача покупки. Продавец, приготовив покупку, обязан подсчитать ее стоимость, указать, где ее следует оплатить. Подсчитав общую сумму покупки, продавец сообщает ее покупателю и записывает на упаковочной бумаге. После получения чека продавец упаковывает товар и вручает его покупателю. Вручив покупку, продавец должен поблагодарить покупателя и пригласить его посетить магазин еще.

Требования безопасности при продаже продовольственных товаров.

1. *Общие требования безопасности.*

1.1. К работе в качестве продавца продовольственных товаров допускаются мужчины и женщины, прошедшие обучение по специальности, достигшие 18 лет.

1.2. На рабочем месте работник получает первичный инструктаж по безопасности труда и проходит стажировку, обучение по устройству и правилам эксплуатации используемого торгово-технологического оборудования; гигиеническую подго-

товку со сдачей зачета; проверку знаний в объеме I группы по электробезопасности (при использовании оборудования, работающего от электрической сети), теоретических знаний и приобретенных навыков безопасных способов работы.

1.3. Во время работы работник проходит:

проверку знаний по электробезопасности (при эксплуатации оборудования, работающего от электрической сети) – ежегодно;

гигиеническую подготовку;

периодический медицинский осмотр;

повторный инструктаж по безопасности труда на рабочем месте работник, эксплуатирующий электронные (оптические) весы, электромеханическое оборудование и т. п., получает не реже одного раза в 6 месяцев.

1.4. На работника могут воздействовать опасные и вредные производственные факторы (подвижные части механического оборудования, перемещаемые товары и тара; пониженная температура поверхностей холодильного оборудования, товаров; повышенная подвижность воздуха; повышенное значение напряжения в электрической цепи; недостаточная освещенность рабочей зоны; пониженная контрастность; прямая и отраженная блескость; острые кромки, заусенцы и шероховатость на поверхностях инструмента, оборудования, инвентаря, тары, товаров; физические перегрузки; нервно-психические перегрузки).

1.5. Работник должен быть обеспечен санитарной одеждой и средствами индивидуальной защиты в соответствии с установленными нормами.

1.6. Для предупреждения и предотвращения распространения желудочно-кишечных, паразитарных и других заболеваний работник обязан: коротко стричь ногти; тщательно мыть руки с мылом перед началом работы, после каждого перерыва в работе и соприкосновения с загрязненными предметами, а также после посещения туалета (желательно дезинфицирующим).

2. Требования безопасности в аварийных ситуациях.

2.1. Немедленно прекратить работу при возникновении ситуаций, которые могут привести к аварии или несчастным случаям:

отключить используемое оборудование;

при возникновении пожара или загорания работник обязан:

- немедленно сообщить об этом в городскую пожарную службу 101, указав адрес объекта и что горит, и руководителю объекта;

- принять меры по обеспечению безопасности и эвакуации людей;

- приступить к тушению пожара с помощью имеющихся на объекте первичных средств пожаротушения;

- по прибытии подразделений пожарных служб сообщить им необходимые сведения об очаге пожара и мерах, принятых по его ликвидации;

- на период тушения пожара работник должен обеспечить охрану с целью исключения хищения материальных ценностей.

2.2. Оказать необходимую доврачебную медицинскую помощь пострадавшему на производстве, освободив его от действий травмирующего фактора (электротока, механизмов и т. д.).

2.3. При получении травмы на производстве немедленно обратиться в лечебное учреждение и сообщить о случившемся непосредственному руководителю, сохранить рабочее место без изменений на момент получения травмы, если это не угрожает окружающим и не приведет к аварии.

3. Требования безопасности по окончании работы.

3.1. Убрать инвентарь, инструмент и приспособления в отведенные места хранения.

3.2. Рабочую поверхность разрубочного стула зачистить ножом и посыпать солью, а боковую часть вымыть горячей водой.

Особенности осуществления розничной торговли зерномучными товарами и сахаром

Зерномучные товары поступают в магазин в основном в расфасованном и упакованном виде с указанием наименования даты выпуска или срока реализации, производителя, сорта, способа приготовления, энергетической ценности.

Если товар поступил в нерасфасованном виде, кроме макаронных изделий, он должен быть высыпан в удобную тару для расфасовки. Для фасовки товаров в магазинах используется специальное оборудование:

фасовочные машины;
полиэтиленовые мешки;
дощатые ящики.

Пакеты с расфасованными товарами выставляют на полки горок по видам, сортам и отвесам. Не допускаются в продажу товары с плесневелым и затхлым запахом, а также товары, зараженные амбарными вредителями.

Хранить зерномучные товары следует в чистых, сухих, хорошо вентилируемых помещениях при относительной влажности воздуха 75 %.

Сахар поступает в магазин в расфасованном и нерасфасованном виде. Если сахар поступил в нерасфасованном виде, то, прежде чем выкладывать на полки и стеллажи, его фасуют, а затем выкладывают по видам, сортам, отвесам и прикрепляют ценники.

Основными видами сахара являются:

сахар-песок (рафинированный и нерафинированный);
сахар-рафинад (в зависимости от способа выработки выпускаются колотый, прессованный со свойствами литого, дорожный, быстрорастворимый сахар, а также рафинадная пудра).

Перед тем как подать сахар в торговый зал, обязательно должен быть произведен внешний осмотр товара.

Осуществление розничной торговли хлебом и хлебобулочными изделиями

Хлебные изделия в зависимости от вида муки могут быть ржаными, ржано-пшеничными, пшенично-ржаными и пшеничными. По рецептуре теста хлебные изделия выпекаются простыми, сдобными и улучшенными. По способу выпечки хлеб бывает подовым и формовым. Пшеничные изделия чаще всего выпекают подовыми, ржаные и ржано-пшеничные – в формах. По способу реализации хлеб выпекают штучным и развесным. В настоящее время основное количество хлеба изготавливается штучно.

В названиях сортов хлеба нет единого принципа. Часть сортов хлеба именуется по виду и сорту муки (хлеб пшеничный из муки высшего, первого или второго сортов), в других – опускается наименование сорта муки, но подчеркиваются определенные особенности рецептуры. Названия некоторых сортов сло-

жились издавна, стали традиционными и подчеркивают местные особенности.

Штучный хлеб отпускается в торговую сеть еще горячим, весовой хлеб можно отгружать только после полного его охлаждения, так как усушка изделий идет за счет поставщика. При отправке в торговую сеть каждая партия хлеба сопровождается документом, в котором указываются дата и время выхода изделия из печи и соответствие изделия требованиям стандарта. Чтобы потребитель получал хлеб всегда свежим, отправка с хлебозавода штучных изделий должна производиться после выпечки не более чем через 4 часа, а весовых – через 10 часов. В магазинах хлеб до реализации хранят в чистых, сухих, хорошо освещенных, вентилируемых помещениях. Оптимальная температура для хранения в магазинах 20–25 °С, относительная влажность воздуха – 75–80 %. В таких условиях хлеб меньше усыхает и одновременно в достаточной степени предохраняется от излишнего увлажнения корки и плесневения.

В предприятиях, осуществляющих розничную продажу хлеба и хлебобулочных изделий, в течение установленных часов работы должны быть в продаже хлеб и хлебобулочные изделия.

Размещение хлеба и хлебобулочных изделий в магазинах самообслуживания должно обеспечивать свободный доступ к ним покупателей. Товар, поступающий в таре-оборудовании, продается непосредственно из нее; установка тары-оборудования должна обеспечивать покупателям доступ к изделиям только с одной стороны.

В магазинах самообслуживания для отбора и определения свежести хлеба и хлебобулочных изделий должны быть специальные вилки, щипцы (не менее двух штук на каждый погонный метр торгового оборудования). Для упаковки хлебобулочных изделий в предприятиях рекомендуется продажа бумажных и полиэтиленовых пакетов. Запрещается нарезка хлеба подсобными рабочими и покупателями.

Хлеб и хлебобулочные изделия могут находиться в продаже в торговом зале предприятия после выхода из печи не более:

36 часов – хлеб из ржаной и ржано-пшеничной обойной и ржаной обдирной муки, а также из смеси пшеничной и ржаной сортовой муки;

24 часов – хлеб из пшенично-ржаной и пшеничной обойной муки, хлеб и хлебобулочные изделия массой более 200 г из сортовой пшеничной, ржаной сеяной муки;

16 часов – мелкоштучные изделия массой 200 г и менее (включая бублики);

сухари, сушки и бараночные изделия – в течение сроков реализации, установленных нормативно-технической документацией на каждый вид изделий.



Стойка с отрывными пакетами для упаковки хлеба

По истечении этих сроков продажа хлеба и хлебобулочных изделий запрещается; товары подлежат изъятию из торгового зала.

Хлеб и хлебобулочные изделия массой 0,4 кг и более (кроме изделий в упаковке) разрешается разрезать на 2–4 равные части и продавать их без взвешивания.

Продажа хлеба и хлебобулочных изделий, не соответствующих требованиям нормативно-технической документации или условиям договора, а также с признаками порчи от неправильного хранения запрещается. Нестандартные по органолептическим показателям хлеб и хлебобулочные изделия подлежат возврату изготовителю за его счет.

Запрещается реализация хлеба и хлебобулочных изделий лицами, осуществляющими прием денег от покупателей.

Качественные хлеб и хлебобулочные изделия обмену и возврату не подлежат.

Недоброкачественные хлеб и хлебобулочные изделия подлежат обмену, либо покупателю возвращаются деньги.

Возвращенные покупателем недоброкачественные хлеб и хлебобулочные изделия считаются санитарным браком.

Оставшиеся после продажи хлебные изделия, разрезанные на 2–4 части, и сухарная крошка, а также изделия, подвергшиеся в процессе реализации загрязнению, падению на пол и т. п., хлебная крошка, образующаяся при резке и хранении хлеба, собираются в специальную емкость с маркировкой «Санитарный брак» и сдаются на корм скоту.

Работники предприятий по торговле хлебом должны иметь санитарную одежду для работы при разгрузке, нарезке и продаже и спецодежду для уборочных работ.

Работники предприятий проходят медицинский осмотр и обследование в соответствии с установленным порядком. Работники предприятий при поступлении на работу, а затем один раз в 2 года сдают зачеты по санитарно-гигиеническим вопросам.

Руководители предприятий не реже одного раза в 2 года проходят регистрацию на знание Санитарных норм и правил, нормативно-технической документации на реализуемую продукцию.

В предприятиях должен быть санитарный журнал и контрольный журнал установленной формы.

Работники, нарушившие правила торговли, привлекаются к ответственности в соответствии с действующим законодательством.

Хлеб и хлебобулочные изделия хранятся в чистых, сухих, хорошо вентилируемых и отапливаемых помещениях, закрытых шкафах, стационарных или передвижных стеллажах, тароборудовании при равномерной температуре не ниже +6 °С.

Для лучшего сохранения свежести хлеба и хлебобулочных изделий используются защитные материалы (чехлы, полимерные пленки и др.), разрешенные органами государственного санитарного надзора.

Сухари и бараночные изделия хранятся изолированно от хлеба и хлебобулочных изделий в ящиках или мешках (бара-

ночные изделия), уложенными на стеллажах или в шкафах, а также в упакованном виде – в таре-оборудовании. В торговый зал бараночные, сухарные изделия подают фасованными и упакованными в полиэтиленовые пакеты с соблюдением норм лома и крошки и указанием маркировки, на которой указываются наименование, вес, цена за 1 кг, стоимость отвеса, срок годности, дата фасования.

Помещения для хранения хлеба и хлебобулочных изделий должны быть оснащены необходимым оборудованием и инвентарем в соответствии с действующими нормами технического оснащения.

Не допускается:

– хранение хлеба и хлебобулочных изделий навалом, вплотную со стенами помещения, в таре на полу без подтоварников, а также на стеллажах, расположенных на расстоянии менее 35 см от пола в подсобных помещениях и менее 60 см – в торговых залах;

– совместное хранение хлеба и хлебобулочных изделий с товарами, обладающими специфическим запахом (рыбой, специями, копченостями, табачными изделиями и др.), продовольственным сырьем и мясными полуфабрикатами, непродовольственными товарами.

Плотность и способ укладки хлеба и хлебобулочных изделий должны обеспечивать сохранность товарного вида изделий. В этих целях укладывают: формовой хлеб в один или два ряда на боковую или нижнюю корку; подовый хлеб и булочные изделия (батоны, халы, булки и др.) – в один ряд на нижнюю или боковую корку с уклоном к боковой или задней стенке лотка; мелкоштучные булочные изделия массой до 200 г включительно и сдобные изделия – на нижнюю корку в один-два ряда, а изделия с отделкой на верхней корке – в один ряд.

Не допускается перегрузка хлеба и хлебобулочных изделий из лотков в тележки, ящики или корзины навалом.

В случае обнаружения в процессе хранения или продажи признаков заболевания хлеба и хлебобулочных изделий картофельной болезнью необходимо немедленно изъять такие изделия из торгового зала и складских помещений и провести дезинфекцию помещения, где он хранился, а инвентарь и оборудование

подвергнуть тщательной механической очистке с последующей дезинфекцией.



Признаки картофельной болезни хлеба

В целях недопущения возникновения картофельной болезни хлеба необходимо не реже одного раза в неделю промывать полки для хранения хлеба теплой водой с мылом, протирать 1%-м раствором уксусной кислоты, затем просушивать.

Осуществление розничной торговли кондитерскими изделиями

Кондитерские товары – пищевые продукты, для изготовления которых используют сахар в сочетании с фруктами, ягодами, мукой, жирами, белками и другими вкусовыми веществами. Они обладают приятным вкусом, сложным ароматом, привлекательным внешним видом, высокой энергетической ценностью (300–600 ккал).

В зависимости от применяемого сырья и технологии производства кондитерские товары делят на группы:

сахаристые – фруктово-ягодные изделия, шоколад, какао-порошок, карамель, конфеты, ирис, драже, халва, восточные сладости;

мучные – печенье, пряники, галеты, торты, пирожные, рулеты, кексы и др.

Фруктово-ягодные кондитерские изделия – это изделия, для приготовления которых используют фруктово-ягодное сырье с добавлением сахара и студнеобразователей (желатин, агар, агароид, пектиновые вещества).

Производство кондитерской продукции требует тщательно-го отбора и подготовки сырья, соблюдения гигиенических норм и требований и строгого соблюдения технологий на каждом этапе производства.

Продажа кондитерских изделий производится в предварительно расфасованном виде, поштучно, а также путем взвешивания в присутствии покупателя.

Все кондитерские изделия перед поступлением в торговый зал должны быть проверены по качеству, рассортированы и размещены на рабочих местах продавцов по видам и сортам.

Весовую карамель, драже, конфеты в завертке высыпают в кассеты прилавков и пристенных горок. Весовое печенье, вафли, конфеты, фруктово-ягодные и шоколадные изделия фасуют с учетом покупательского спроса в специальные контейнеры различных размеров.

Кондитерские изделия, расфасованные в коробки, пачки, размещают на полках прилавков, горок. В торговом зале на прилавках и витринах должны быть выставлены образцы всех имеющихся в продаже видов и сортов кондитерских изделий, снабженные четко заполненными ценниками с указанием наименования и цены товара.

В торговый зал магазинов самообслуживания кондитерские изделия (конфеты, развесные пряники и печенье) подают заранее расфасованными на отвесы от 200 г и выше и упакованными в полиэтиленовые пакеты или пластиковые контейнеры.

Отпуск товаров, не имеющих фабричной упаковки (пирожных, открытых конфет, весового печенья и др.), производится в чистой таре (пакетах, коробках, бумаге) с обязательным применением щипцов, лопаток, совков и другого инвентаря.

Запрещается пользоваться одними и теми же совками для отпуска кондитерских изделий и других продовольственных товаров (крупы, соль и т. п.).

Запрещается продажа:

- кондитерских изделий с истекшими гарантийными сроками хранения;
- тортов и пирожных с заварным кремом и взбитыми сливками на предприятиях, где отсутствует холодильное оборудование;
- лома кондитерских изделий.

По указанию вышестоящей торговой организации образующийся в процессе продажи лом кондитерских изделий подлежит передаче промышленным предприятиям для переработки.

Продавцы обязали следить за качеством продаваемых товаров.

По истечении гарантийных сроков хранения кондитерские изделия из продажи изымаются и предъявляются органам санитарного надзора для решения вопроса дальнейшего их использования.

Работники, осуществляющие торговлю кондитерскими изделиями, должны быть ознакомлены администрацией предприятий с настоящими Правилами.

Хранение и реализация кондитерских изделий (торты, пирожные) производится только в предприятиях, обеспеченных холодильным оборудованием, при температуре от +2 до +6 °С.

Особенности реализации мяса, птицы, колбасных изделий и копченостей

До поступления в торговый зал товары подготавливаются к продаже (освобождаются от тары, бумажной обертки, обвязочных материалов). К продаже допускаются только доброкачественные товары в пределах срока годности.

Продавцы обязаны следить за качеством реализуемых товаров. В случае обнаружения изменений качества товаров необходимо задержать их реализацию и немедленно сообщить об этом администрации торгового предприятия для решения вопроса о возможности дальнейшей реализации.

Ответственность за продажу покупателям недоброкачественных товаров несет продавец.

В ходе подготовки к продаже зачищаются загрязненные поверхности, заветренные срезы, верхний пожелтевший слой жиров. Мясо разделяется на сортовые отрубы в соответствии со схемами разделки. Мясо птицы отпускается целиком или с разубом: кур, уток – на две половины вдоль тушки, а гусей, индеек – с делением на 2, 4, 6 и 8 частей. При разубе мяса и птицы необходимо выполнять следующие требования безопасности:

производить разуб мяса и птицы на разубочном стуле, используя топоры-тупицы и ножи-секачи;

при разрубке мясных туш:

- устойчиво расположить тушу на разрубочном стуле;
- при разворачивании туши удерживать ее двумя руками во избежание падения туши;
- при разрубке туши на отрубы держать тупицу двумя руками;
- при разрубке на мелкие куски отруб положить на разрубочный стул двумя руками, надежно и удобно его разместить;
- правой рукой взять разрубочный нож и, соблюдая меры предосторожности, отрубить мелкий кусок мяса.

Колбасные изделия протираются тканью, концы оболочки срезаются. Мясные хлебы, ветчина в форме, вареные и варено-копченые окорока и другие изделия, выпускаемые завернутыми в целлофан или пергамент, подаются на рабочие места в завернутом виде (упаковка с этих изделий снимается непосредственно в момент продажи).

Фасовка на предприятиях торговли мяса, мясопродуктов, колбасных изделий допускается в объемах потребности одного дня торговли.

На расфасованном в магазине товаре указываются его наименование, сорт, масса, цена за 1 кг, стоимость отвеса, дата фасования, срок годности.

Упаковка мяса, мясопродуктов, колбасных изделий должна производиться в материалы, разрешенные органами Министерства здравоохранения для контакта с пищевыми продуктами.

Товары, упакованные в прозрачные пленки (целлофан, полиэтилен), необходимо защищать от света. В торговых залах эти товары размещаются в охлаждаемых прилавках в наиболее отдаленных от источников света местах.

Запрещается продажа мяса, птицы, сырых полуфабрикатов и т. п. за одним прилавком с товарами, готовыми к употреблению.

При отпуске покупателю мяса и мясопродуктов, колбасных изделий и копченостей допускается добавление не более двух довесков, не превышающих вместе 10 % общего веса покупки. Довески должны соответствовать сорту и качеству отпускаемого товара.

По просьбе покупателя продавец обязан нарезать колбасные изделия и копчености тонкими ломтиками. Укладка товара в упаковочные материалы должна производиться с помощью ножа и вилки. Брать руками нарезанные изделия запрещается.

Инвентарь (ножи, вилки, лопатки и т. п.), применяемый при отпуске мяса, птицы, колбасных изделий, копченостей, должен ежедневно обрабатываться в соответствии с требованиями Санитарных правил и храниться в специально отведенных для этого местах.



Вилка для мяса

Доброкачественное мясо и птица, колбасные изделия, копчености обмену и возврату не подлежат.

Недоброкачественные товары подлежат обмену в пределах срока годности, либо покупателю возвращаются деньги. Возвращенный покупателем товар считается санитарным браком.

В случае предпродажного фасования и упаковки развесных товаров, производимых продавцом, объем фасуемых товаров с короткими сроками годности не должен превышать объема их реализации в течение одного дня торговли.

При продаже продовольственных товаров, расфасованных и упакованных изготовителем с указанием веса на упаковке, их дополнительное взвешивание не производится.

Не подлежат продаже нерасфасованные и неупакованные продовольственные товары, за исключением определенных видов товаров, перечень которых утверждается в установленном законом порядке.

Извлечения из настоящих Правил должны быть вывешены в торговом зале в доступном для покупателей месте.

Особенности осуществления продажи молока, молочной продукции и сыров

К продаже допускаются только доброкачественные товары в пределах срока годности.

Продавцы обязаны следить за качеством реализуемых товаров. В случае обнаружения изменения качества товаров необходимо задержать их реализацию и немедленно сообщить об этом администрации торгового предприятия для решения вопроса о возможности дальнейшей реализации.

Ответственность за продажу покупателям недоброкачественных товаров несет продавец.

До поступления в торговый зал товары подготавливаются к продаже (освобождаются от тары, бумажной обертки, зачищаются загрязненные поверхности, заветренные срезы, верхний пожелтевший слой (штафф) масла животного и маргарина, крупные сыры нарезаются на части и демонстрируются покупателям только в разрезе, качество яиц проверяется на овоскопе). Фасовка на предприятиях торговли масла животного, творога, сыра и маргарина допускается в объемах потребности одного дня торговли.

На расфасованном в магазине товаре указываются его наименование, сорт, масса, цена за килограмм, стоимость отвеса, стоимость упаковки, дата фасования, срок годности, номер или фамилия фасовщика.

Упаковка масла животного, маргарина, сыра должна производиться в пергамент, полимерные материалы.

Товары, упакованные в прозрачные пленки (целлофан, полиэтилен и т. п.), необходимо защищать от света. В торговых залах эти товары размещаются в наиболее отдаленных от источников света местах.

При продаже нефасованных товаров продавец обязан пользоваться щипцами, лопатками, черпаками, ложками и т. п. Рабочие места продавцов должны быть обеспечены разделочными досками и ножами.

При продаже нефасованных молока и молочной продукции запрещается держать тару, в которую отпускается товар, над открытой емкостью с молоком и молочной продукцией, а также сливать их из посуды покупателя в общую емкость.

Сыр отпускается покупателю с коркой. Круглые головки сыра режутся глубиной до центра (сегментом) с таким расчетом, чтобы корка была соразмерна отпускаемому количеству сыра.

Сыры весовые в обертке отпускаются освобожденными от нее.

По просьбе покупателя должна быть произведена нарезка сыра.

Запрещается продажа сырых продовольственных товаров (яиц, мяса, птицы, рыбы, морепродуктов, овощей и других подобных товаров) за одним прилавком совместно с продовольственными товарами, готовыми к употреблению.

Особенности реализации рыбы и рыбопродуктов

В продажу допускаются только доброкачественные рыба и рыбные товары.

Для продажи должны быть созданы необходимые условия: два холодильных прилавка, двое весов для хранения и взвешивания готовой продукции и товаров, которые должны подвергаться тепловой обработке.

Запрещается продавать рыбу и рыбные товары в таре, в которой они поступили.

При продаже рыбы используется следующий инвентарь: ведра, бачки, окорята, противни, совки, гастрономические вилки, ножи, замаркированные разделочные доски.

Живая рыба должна продаваться только в магазинах, имеющих аквариумы или емкости с проточной водой. Живая рыба для образца помещается в банку или небольшой аквариум на витрине.

Снулую рыбу вылавливают и продают как охлажденную. Признаки снулой рыбы: плавает на боку, имеет потемневшие жабры и помутневшие глаза.

Рыбу для продажи вылавливают сачком и помещают в полиэтиленовые небольшие ящики или бочки на 1–2 часа продажи.

Свежемороженую рыбу, охлажденную рыбу размещают в холодильные витрины на противнях или лотках.

Рыбу, которая поступила в блоках, подвергают предварительной дефростации (разморозке).

Рыбу, готовую к употреблению, и рыбную кулинарию помещают в отдельные холодильные витрины.



Аквариум для торговли живой рыбой

Сельди, кильку, салаку, хамсу и т. д. помещают в окорята или противни головой к покупателю. Рекомендуется крупную рыбу брать вилкой под жабры, а мелкую – совком. При взвешивании покупателю рыбу укладывают на весы в упаковочном материале.

Особенности реализации овощей и плодоовощной продукции

При торговле свежими картофелем, овощами, фруктами, поступившими в фасованном виде, каждая единица отвеса (пакет, сетка) должна соответствовать указанному на ней или ценнике весу с учетом допустимых отклонений от номинальных весовых значений, установленных нормативно-технической документацией.

Допускается взвешивание весовой плодоовощной продукции в съемных пластмассовых чашах, масса которых не введена в тару весов, при условии их калибровки в установленном порядке.

Капуста квашеная, баклажаны и перец фаршированные, грибы соленые и маринованные отпускаются вместе с соком, рассолом и маринадом в процентных соотношениях, установленных техническими нормативными правовыми актами (ГОСТами и ТУ), выписка из которых вывешивается в торговом зале предприятия.

При продаже другой соленой и маринованной плодоовощной продукции жидкость добавляется по просьбе покупателя после взвешивания.

При взвешивании указанной выше продукции используется специальный инвентарь (ложки, вилки, совки, дуршлаги, лопатки).

При реализации покупателю картофеля, овощей и фруктов продавец обязан производить отсортировку образующегося в процессе продажи брака и нестандартной продукции, чтобы реализуемый товар отвечал требованиям, установленным нормативно-технической документацией для стандартной продукции соответствующего сорта.

Флодоовощная продукция, качество которой в процессе реализации понизилось, подлежит уценке в установленном порядке. Допускается реализация отдельных партий нестандартной плодooвощной продукции, пригодной для использования в свежем или переработанном виде, по ценам на нестандартную продукцию. При их реализации продавец обязан производить отсортировку брака и отходов.

Свежие яблоки продают отдельно по помологическим и товарным сортам из той тары, в которой поступили в магазин.



Выкладка яблок в торговом зале по сортам

Ягоды (вишню, черешню, виноград и др.) можно подавать в торговый зал без предварительной переработки – их перебирают непосредственно при отпуске покупателям.

Зелень быстро увядает и слеживается, поэтому ее обрызгивают водой, а испорченные и вялые листья удаляют. Зеленый

лук без луковиц (перо), листовую зелень без корней и земли, мытые корнеплоды и редис без ботвы, тепличные огурцы, перец, капусту квашеную, соленые огурцы рекомендуется фасовать в полиэтиленовые пакеты.

Соленые и маринованные овощи поступают в бочках, затем их перекалывают в банки и подают в торговый зал. Картофель и плодоовощные товары перед продажей отсортировывают от брака и нестандартной продукции в специальном помещении. Сильно загрязненные корнеплоды моют, подсушивают и фасуют в сетки. Картофель, овощи, плоды подают в торговый зал в распакованном виде с указанием цены и сорта.

Грибы перед продажей проходят проверку качества. При этом учитываются внешний вид (грибы должны быть целыми, без повреждений и червоточин), вкус, запах и цвет. Содержание посторонних примесей, радионуклидов нумеруется.

Грибы в зависимости от строения бывают:

- губчатые (белый гриб);
- пластинчатые (лисичка);
- сумчатые (сморчок).

В торговое предприятие грибы могут поступать в консервированном и сушеном виде. После тщательной проверки их выкладывают по сортам, видам, отвесам на горки, прилавки и т. д.

Запрещается продажа плодоовощных консервов в стеклянной и жестяной таре с дефектами: бомбаж, хлопущи, подтечная, с пробоинами и сквозными трещинами, с исправленным закаточным швом, ржавчиной на корпусах металлических банок, с деформацией корпуса, а также в таре, не очищенной от смазки и загрязненной.

Запрещается отпуск покупателям плодоовощной продукции в загрязненную бумагу, стеклянную и другую посуду.

Запрещается перекалывать, переливать из тары покупателя плодоовощную и другую продукцию с содержанием влаги в емкость, из которой она отпущена.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите элементы процесса обслуживания потребителей.
2. Какие санитарные нормы должны соблюдаться при продаже зерномучных товаров?

3. Как следует хранить зерномучные товары?
4. Назовите инвентарь, который используется при продаже хлебо-булочных изделий.
5. Что указывается в маркировке зерномучных товаров, расфасованных в магазине?
6. Какие санитарные нормы должны соблюдаться при продаже хлеба и хлебобулочных изделий?
7. Назовите сроки реализации хлеба и хлебобулочных изделий.
8. Можно ли нарезать хлеб по просьбе покупателя?
9. Может ли осуществляться нарезка хлеба самостоятельно покупателем?
10. Как следует поступать с недоброкачественным хлебом и хлебобулочными изделиями?
11. Перечислите правила отпуска кондитерских изделий.
12. Что указывается в маркировке кондитерских изделий, расфасованных в магазине?
13. Можно ли по просьбе покупателя разрезать торт?
14. Какие кондитерские изделия допускаются к продаже?
15. Опишите условия и сроки хранения молочных продуктов в магазине.
16. Поясните, в каких объемах допускается фасовка мясных изделий в магазине.
17. Можно ли хранить в одном холодильнике мясо сырое и мясные изделия, готовые к употреблению?
18. Допускаются ли довески при продаже мяса?
19. Какие условия должны быть созданы для продажи рыбы и рыбных товаров?
20. Охарактеризуйте особенности продажи живой рыбы.
21. Поясните, можно ли хранить в одном холодильнике свежую рыбу и рыбу, готовую к употреблению.
22. Охарактеризуйте особенности реализации квашеной капусты.
23. Какая плодоовощная продукция не допускается в продажу?

5.2. ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Права потребителя. Законом Республики Беларусь «О защите прав потребителей» предусмотрены права и обязанности изготовителя (продавца) устанавливать срок службы, срок годности и гарантийный срок на товар.

Потребитель имеет право, а изготовитель обязан обеспечить безопасность товара в течение установленного срока службы или срока годности товара. Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу покупателя вследствие не обеспечения безопасности товара, подлежит возмещению в соответствии с Законом. Убытки, причиненные покупателю, подлежат возмещению изготовителем.

Изготовитель вправе устанавливать срок службы на товар, предназначенный для длительного пользования. Это период, в течение которого изготовитель обязан обеспечить покупателю возможность использовать товар по назначению.

На товары, а также комплектующие изделия, которые по истечении определенного периода могут представлять опасность для жизни, здоровья покупателя, причинить вред его имуществу или окружающей среде, изготовитель обязан также установить срок службы.

Срок годности – это период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению. Срок годности устанавливается на парфюмерно-косметические товары, товары бытовой химии и др.

Гарантийный срок – период, в течение которого в случае обнаружения в товаре порока изготовитель или продавец обязан удовлетворить установленные действующим законодательством требования покупателя. Гарантийный срок товара начинает действовать с момента передачи товара покупателю.

Для сезонных товаров гарантийные сроки исчисляются с момента наступления соответствующего сезона: с 1 апреля – для товаров весенне-летнего ассортимента, с 1 октября – для товаров осенне-зимнего ассортимента. Для обуви сезонного назначения гарантийные сроки носки исчисляются: для зимней – с 15 ноября, весенней и осенней – соответственно с 1 марта и 15 сентября, летней – с 1 мая. Течение гарантийного срока прерывается с наступлением другого сезона. При замене товара гарантийный срок исчисляется заново со дня передачи товара покупателю.

Кроме того, бывают ситуации, когда после приобретения товара он может не подойти по размеру, форме или просто не понравиться покупателю. В этом случае покупатель в

течение 14 дней имеет право вернуть такой товар или обменять его на аналогичный товар других размера, формы, габарита, факсона, расцветки или комплектации, произведя в случае разницы в цене необходимый перерасчет с продавцом. Такое требование потребителя подлежит удовлетворению, если товар не был в употреблении, сохранены его потребительские свойства и имеются доказательства приобретения его у данного продавца.

При возврате потребителем товара надлежащего качества его требование о возврате уплаченной за товар денежной суммы подлежит удовлетворению продавцом незамедлительно. Если это невозможно сделать сразу, то продавец должен вернуть деньги в течение 7 календарных дней. За нарушение указанного срока продавец уплачивает потребителю за каждый день просрочки неустойку в размере 1 % от цены товара.

В то же время некоторые качественные товары возврату не подлежат. Перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22.01.2015 № 725. Следует помнить, что не подлежат возврату именно качественные товары из этого перечня – если товар оказался некачественным, то он подлежит возврату в любом случае.

Возврату не подлежат следующие товары надлежащего качества:

- метражные товары (ткани из волокон всех видов, трикотажное и гардинное полотно, мех искусственный, ковровые изделия, нетканые материалы, ленты, кружево, тесьма, провода, шнуры, кабели, линолеум, багет, пленка, клеенка и другие);

- паркет, ламинат, плитка керамическая, обои (при обмене или возврате такого товара в количестве, отличном от приобретенного потребителем);

- белье нательное, белье для новорожденных и детей ясельного возраста из всех видов тканей, бельевые трикотажные изделия, кроме спортивных, предметы женского туалета;

- чулочно-носочные изделия;

- изделия из драгоценных металлов, с драгоценными камнями, из драгоценных металлов со вставками из полудрагоценных и синтетических камней, ограненные драгоценные камни, изделия из жемчуга и янтаря;

- бижутерия;

– технически сложные товары бытового назначения (электротовары, телерадиотовары, электромузыкальные инструменты, фото- и киноаппаратура, телефонные аппараты и факсимильная аппаратура, часы, компьютеры бытовые персональные, ноутбуки, печатающие устройства, клавиатуры, мониторы (дисплеи), сканеры и прочие устройства ввода и вывода, копировально-множительная техника, электрогазонокосилки, газонокосилки (триммеры) бензиновые, бензопилы, швейные машины, машины и аппараты вязальные, машины раскройные, для шитья меха, обметочные и стачивающе-обметочные, бытовое газовое оборудование и устройства, иные товары с питанием от сети переменного тока), на которые установлены гарантийные сроки и в техническом паспорте (заменяющем его документе) которых имеется отметка о дате продажи;

– автомобили, мотовелотовары, прицепы и номерные агрегаты к ним;

– мобильные средства малой механизации сельскохозяйственных работ, прогулочные суда и иные плавучие средства бытового назначения;

– мебельные гарнитуры и наборы;

– парфюмерно-косметические товары;

– инструменты для маникюра и педикюра, если они не в герметичной упаковке;

– игрушки, если они не в герметичной упаковке, карнавальные принадлежности (костюмы, маски, полумаски);

– товары бытовой химии, в том числе лакокрасочные материалы, если они не в герметичной упаковке;

– фотопленка, фотобумага, фотореактивы, если они не в герметичной упаковке;

– ручки автоматические перьевые и шариковые, автоматические карандаши, стержни, маркеры, фломастеры и иные аналогичные товары;

– аудио- и видеокассеты, дискеты и компакт-диски, другие технические носители информации, если они не в герметичной упаковке;

– печатные издания;

– предметы личной гигиены, товары для профилактики и лечения заболеваний в домашних условиях (зубные щетки, расчески, бигуди для волос, губки, парики, шиньоны, лезвия

для бритвы и другие аналогичные товары, предметы санитарии и гигиены из металла, резины, текстиля и других материалов, инструменты, приборы и аппаратура медицинские, средства гигиены полости рта, линзы для очков, контактные линзы, предметы по уходу за детьми), если они не в герметичной упаковке;

– изделия из полимерных материалов, контактирующие с пищевыми продуктами, в том числе для разового использования (посуда и принадлежности столовые и кухонные, емкости и упаковочные материалы для хранения и транспортировки пищевых продуктов), если они не в герметичной упаковке;

– товары зоомагазинов (животные, птицы, рыбы и другие представители животного мира, корма для них);

– цветы живые, елки, декоративные растения, саженцы, рассада, семена, луковички, мицелий;

– пиротехнические изделия;

– товары для профилактики и лечения заболеваний в домашних условиях (предметы санитарии и гигиены из металла, резины, текстиля и других материалов, инструменты, приборы и аппаратура медицинские, средства гигиены полости рта, линзы очковые и линзы для коррекции зрения, предметы по уходу за детьми), лекарственные препараты и др.

Процесс продажи состоит из следующих этапов:

- 1) встреча покупателя;
- 2) выявление спроса;
- 3) предложение, показ, консультация;
- 4) предложение сопутствующих товаров;
- 5) обработка товара при отпуске;
- 6) подсчет стоимости покупки и расчет с покупателем;
- 7) упаковка и вручение покупки.

Встреча покупателя. Продавец должен приветливо встречать каждого покупателя и выражать готовность его обслужить. От того, насколько вежливо встречают покупателя в магазине, во многом зависит его решение сделать покупку.

При появлении покупателя должны быть моментально оставлены все дела. На покупателя должно быть обращено все внимание продавца. Продавец должен уметь реально представлять настроение покупателя, уловить его отношение к конкретному товару, психологически правильно оценить поведение и прийти на помощь, если это действительно необходимо.

Выявление спроса покупателя. Продавцу не следует ждать момента, когда покупатель обратится к нему с вопросом, необходимо самому проявить инициативу, в вежливой форме выяснить, какой товар он хотел бы приобрести. Беседа должна протекать в спокойном, деловом тоне.

Продавец должен внимательно наблюдать за внешним проявлением состояния покупателя, прислушиваться к тону его голоса. Наблюдая за взглядом покупателя, продавец может заметить, что предложенный товар его не удовлетворяет, и покупатель ищет другой образец. По изменению выражения лица внимательный продавец может сразу понять отношение покупателя к предлагаемому товару.

Предложение и показ товара. Продавец должен дать четкую и достоверную характеристику товара, осуществить показ, оказать помощь в примерке, дать совет, проконсультировать о свойствах, качестве товара, способах его применения.

Предложение сопутствующих товаров. Продавец предлагает покупателю дополнительно приобрести сопутствующие товары: например, при покупке обуви – средства по уходу.

В ходе *обработки товара при отпуске* продавец отмеривает метражные товары, проверяет комплектность, наличие инструкций о правилах пользования и технических паспортов, взвешивает товар.

Подсчет стоимости покупки и расчет с покупателем. Продавец определяет общую сумму покупки, получает от покупателя деньги за товар, проводит сумму покупки через кассовый аппарат и выдает сдачу.

Упаковка и вручение товара. На заключительном этапе продавец складывает товар, проверяет его комплектность и целостность фабричной упаковки, упаковывает товар и передает его покупателю.

Особенности осуществления розничной торговли текстильными товарами – тканями

Показ ткани. Продавцу необходимо уметь показывать ткани различными способами:

- на вытянутой руке;
- набрасывание ткани на плечо покупателя;

- сбор ткани в складки;
- у зеркала;
- драпировка ткани в виде платья, юбки и др.

Эффективным способом рекламы ткани является показ их на манекене и в виде отдельных изделий.

При показе необходимо дать возможность покупателю подробно ознакомиться с товаром. В случае отсутствия товара предложить замену.



Консультация. Продавец тканей должен уметь определять конкретную меру ткани для покупателя, учитывая особенности его фигуры, а также рост, цвет лица, волос, глаз. Ткань должна быть рекомендована, исходя из фасона будущей вещи.

Продавец должен учитывать, что все яркие светлые тона не подходят полным женщинам. Ткань с крупным рисунком подчеркивает полноту и низкий рост. Женщинам среднего и низкого роста нужно предлагать на платье ткани темно-синего, темно-зеленого цвета, бордо, черного. Полным женщинам следует предлагать ткани более темных тонов с мелким рисунком. Женщинам высокого роста, не полным подходит ткань в горизонтальную полоску, низкого – в вертикальную. Ткани ярких сочных тонов, василькового и светло-синего подчеркивают бледность лица. Брюнеткам идут более яркие, сочные тона тканей, блондинкам – более мягкие.

Продавец должен знать сочетания цветов и уметь предлагать ткань для отделки. Так, к синей и малиновой ткани идет серая отделка, к серой – красная, к коричневой – розовая, к темно-красной – кремовая, к розовой – черная, к белой – красная, зеленая и голубая.

Продавец должен дать совет покупателю при выборе фасона будущего изделия из той или иной ткани, рекомендовать соответствующее количество материала.

Если ткань подвержена усадке, об этом нужно обязательно предупредить покупателя и рекомендовать ему купить материала несколько больше.

Отмеривание тканей производится путем накладывания жесткого метра на ткань. Таким способом отмериваются шер-

стяжные ткани, трикотажное полотно, тяжелые и объемные хлопчатобумажные, льняные и шелковые ткани, ватин.

Стол должен быть длиной не менее 2,4 м и шириной 80 см.



Ткань примерно нужной длины раскатывается с куска или рулона и раскладывается на поверхности стола, общий кусок размещают с левой стороны стола. Метр кладут по кромке, если ткань одинарная, или по сгибу, если сдвоенная. Границы смежных отмериваемых участ-

ков отмечают портновским мелком, пригодным для нанесения тонких штрихов. При этом штрихи наносят над основанием метра. Затем метр снова накладывают на ткань, но так, чтобы он не закрывал своим концом ранее нанесенный штрих.

Если мера отмериваемой ткани превышает длину стола, то отмеренную ткань складывают с правой стороны стола, а затем кусок снова разматывают, чтобы можно было продолжить отмеривание.

Чтобы избежать скосов и тем самым предотвратить потери ткани при резании, рекомендуется пользоваться треугольником. Его прикладывают основанием к кромке или сгибу ткани, а по другой, вертикальной, стороне наносят штрихи: по ним и отрезают ткань.

Отмеривание тканей «в откидку». Таким способом отмеривают тонкие и легкие хлопчатобумажные, льняные, шелковые ткани.

Для облегчения работы кусок ткани раскатывают, метр с концом ткани берут правой рукой, а левой ведут по полотну ткани сверху двумя пальцами (указательным и средним), большой и остальные пальцы находятся внизу. Огибают метр до 30 см. Повернув метр, правой рукой берутся за его конец, а отмеренную ткань откидывают на стол.левой рукой ведут по полотну ткани и огибают метр. Затем метр поворачивают и продолжают отмеривать ткань до получения требуемой длины. Ткань выравнивают по кромке. Отрезанную ткань складывают по штабам, чтобы еще раз пересчитать число метров.

Отмеривание шерстяных тканей, ватина и других тяжелых, объемных тканей при продаже покупателю производится путем

наложения жесткого стандартного метра на ткань, лежащую на прилавке (столе) в свободном состоянии без складок.

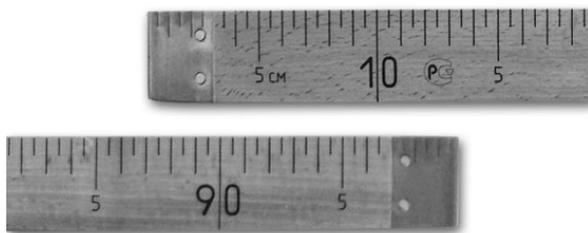
Тонкие и легкие ткани отмериваются жестким стандартным метром путем отбрасывания ткани на прилавок при свободном, без натяжения, приложении ткани к метру.

Отмеривание всех видов тканей, кроме шерстяных и трикотажных полотен, может производиться также способом наложения ткани на прилавок (стол), на одной из сторон которого вмонтирована поверенная в установленном порядке металлическая мерная лента.

Отрезание ткани двойной складкой. После отмеривания ткань кладут на прилавок и делают на сгибе надрез у конца метра или на том же делении, где кончается отмеренная длина. В надрез вставляют ножницы и отрезают верхнее полотно ткани. Правую часть отрезанного полотна ткани откидывают в сторону продаваемого куска. Отрезают нижнее полотно ткани вдоль места отреза верхнего полотна. Для отрезания драпа и сукна рекомендуется пользоваться портновскими ножницами.

Отмеривание и отрезание кусков тканей длиной менее 1 м производится следующим образом: метр накладывают на ткань сверху, отмеряют длину и делают надрез.

Для отмеривания и нарезки тканей необходимо иметь стол, жесткий метр, портновский мелок, булавки для отметки меры отреза и ножницы.



Метр деревянный для отмеривания ткани

Упаковка и вручение покупки. Шелковые и хлопчатобумажные ткани после отмеривания сворачивают в несколько сложенных и упаковывают «на угол». Ворсовые хлопчатобумажные ткани после отмеривания складывают в рулон и одновременно

упаковывают «в закатку». Шерстяные костюмные ткани складывают в три-четыре, а пальтовые — в три перегиба и упаковывают «конвертом» (под шпагат). Инструкционные карты по упаковке тканей различными способами приведены ниже.

Принимая чек от покупателя, продавец должен внимательно проверить правильность уплаченной суммы, достоверность чека. Упакованный товар продавец вежливо вручает покупателю и приглашает его вновь посетить магазин.

Запрещается добавление к покупке отрезков ткани, а также продажа кусков ткани с фабричным ярлыком и клеймом (хазовых концов), если нарушена фабричная отделка и клеймо поставлено не с изнаночной стороны. В пределах установленных норм отпуска следует отпускать покупателю ткань любой меры, не допуская образования остатков, непригодных для пошива полноценного изделия. На каждом лоскуте ткани до полной его продажи сохраняют фабричный ярлык и клеймо (хазовый конец).

При продаже тканей покупателю передается товарный чек, в котором указываются: наименование товара и продавца; дата продажи; артикул; сорт и цена товара, а также подпись лица, непосредственно осуществившего продажу. При наличии в кассовом чеке указанной информации товарный чек может не выписываться. При этом на кассовом чеке подписи лица, непосредственно осуществившего продажу, не требуется.

Предложение сопутствующих товаров. Сопутствующими товарами к тканям являются нитки, пуговицы, тесьма отделочная, замки-молнии и др. Сопутствующие товары предлагают, как правило, после того как покупатель выбрал основной товар. Однако в магазинах по продаже товаров повседневного спроса, где предусмотрена продажа тканей в соответствии с ассортиментным перечнем, предложение сопутствующих товаров может производиться одновременно с предложением основного товара.

В специализированных магазинах «Ткани» сопутствующие товары обычно не продаются. Но продавец после вручения покупки может предложить покупателю пройти в отдел галантереи и посмотреть необходимый сопутствующий товар (в универмагах).

В процессе продажи покупателю нужно объяснить способы стирки, чистки, возможность потери цвета ткани.



Советы для консультации покупателям. Расход ткани на изделия

стандартных размеров для типовых фигур можно рассчитать с помощью типовых норм для пошива одежды. Например, если это мужской или женский костюм, к длине пиджака прибавляют длину рукава с припусками на подгибку низа. Так же рассчитывается расход на рубашку. Для брюк измеряется длина до талии плюс 15–25 см. На юбку для женщины со стандартной фигурой достаточно одной длины. На пальто, халат ткань покупается из расчета длины изделия плюс длину рукава. Это грубый расчет расхода ткани.

На деле возникает множество нюансов, например, ширина ткани или нестандартные размеры фигуры, наличие дополнительных отделочных деталей, рисунков ткани и т. д., которые иногда значительно увеличивают расход ткани.

В зависимости от ширины ткани и фасона изделия требуется различное количество ткани. Если одежду кроют из ткани шириной до 100 см, расход ткани будет больше, чем при крое одежды из ткани шириной 150 см. Это же правило действует и для расчета расхода ткани для пошива постельного белья. Так, например, из ткани шириной 220 см шить постельное белье выгодней, чем из ткани шириной 150 см.

При сложном фасоне одежды расход ткани также будет больше.

При расчете расхода ткани для одежды принимают во внимание размер изделия, т. е. окружность груди, а также рост человека.

Чем выше рост, тем больше расход ткани. При одном и том же размере изделия, но разном росте потребность в ткани будет неодинаковой. Естественно, что при высоком росте необходимо ткани больше, чем при среднем и низком. В зависимости от высоты фигуры определяют рост. Например, для женской фигуры примерное разделение по ростам будет следующим:

1-й рост – 149–154 см;

2-й рост – 155–160 см;

3-й рост – 161–166 см;

4-й рост – 167–172 см;

5-й рост – 173–177 см.

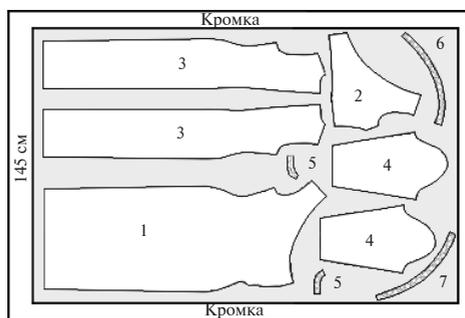
Приблизительные нормы расхода ткани для разной одежды приведены в таблице.

Вид изделия	Определение расхода ткани
Детское или подростковое пальто	При ширине ткани 140 см необходимо взять две длины пальто плюс 15–20 см на подшивку (подшивку делают 7–10 см, чтобы была возможность удлинить пальто, когда ребенок подрастет)
Женская ночная рубашка	При ширине ткани 90 см необходимо взять 2,5 длины рубашки
Прямая юбка	При ширине ткани 140 см необходимо взять одну длину юбки плюс 10 см – запас на подшивку низа и обработку верхней линии
Женская блузка	При ширине ткани 90–110 см необходимо взять две длины блузки плюс одна длина рукава
Мужская пижама	При ширине ткани 90 см необходимо взять две длины брюк, три длины куртки, две длины рукава; на воротник и карманы прибавляют 20–30 см. При ширине ткани 150 см расход вдвое меньше
Брюки	При ширине ткани 140 см необходимо взять одну длину брюк плюс 10–15 см для детей и подростков и 20–30 см для взрослых в зависимости от полноты фигуры

Расчет расхода ткани для одежды. Определить расход ткани на изделия можно и таким способом. Составляют основной чертеж выкройки по снятой мерке в масштабе. Обычно масштаб берут 1 : 4 или 1 : 5. Чертеж выкройки в масштабе составляют следующим образом: сантиметр делят на четыре или пять равных частей и каждое деление принимают условно за сантиметр. Если по фасону предусмотрено моделирование, то на чертеже выкройки наносят линии фасона и по намеченным линиям моделирования разрезают выкройку. Затем в том же масштабе (1 : 4 или 1 : 5) вычерчивают предполагаемую для изделия ширину ткани в условных сантиметрах, а длину ткани пока берут произвольно. Вычерчивать полную ширину ткани необходимо в том случае, когда раскрой выполняется «в разворот», т. е. когда ткань складывается по поперечной нити; кромки ткани в этом случае будут проходить с двух сторон. Но раскрой часто выполняется «в сгиб», когда ткань складывается по долевой нити; в этом случае ширину ткани надо вычерчивать в два раза меньше ее действительной ширины; кромки в этом случае будут с одной стороны, а с другой стороны будет сгиб ткани. Напри-

мер, ширина ткани 140 см, вычерчивается же ширина ткани 70 см (в принятом масштабе). Далее выкройки или их детали раскладывают в пределах вычерченной в масштабе ширины ткани, учитывая при этом прибавку на швы и требования к направлению нити в деталях по установленному фасону. Разложенные детали выкройки позволяют рассчитать расход ткани на изделие.

Раскладка и раскрой ткани. После декатировки, т. е. утюжки ткани с паром, изготовленные детали выкройки раскладывают на ткань. Раскрой ткани начинается с раскладки крупных деталей: юбки, переда, спинки, рукавов. Между ними располагают мелкие детали: пояс, манжеты, воротники, карманы и др.



Пример раскладки выкройки на ткани

Все основные детали изделия, если иное не предусмотрено фасоном, должны раскраиваться по долевой нити ткани. Пояс, воротник и карманы в зависимости от фасона раскладывают в различных направлениях: и по долевой нити, и по поперечной, и по косой. При раскрое симметричных (парных) деталей ткань складывают «в сгиб» вдвое по долевой нити, лицевой стороной внутрь.

Уход за различными видами тканей и изделиями из них.
Стирка тканей. Общий принцип для изделий всех видов – в мягкой воде в мыльном растворе. Для смягчения воды применяется нашатырный спирт (при стирке изделий из шерсти и шелка) или силикатный клей (при стирке изделий из хлопка).

Хлопчатобумажные изделия можно стирать содой, но пользоваться ею надо очень осторожно, так как сухая сода, попав

на мокрое волокно, может разъесть его. Температура воды при стирке должна быть 40–45 °С.

Трикотажные изделия при стирке нельзя сильно тереть, скручивать, мять. От этого они садятся, теряют первоначальную форму.

Изделия, связанные из шелковых нитей, нельзя выкручивать, так как мокрый шелк легко рвется. К тому же заломы, остающиеся после выкручивания, не всегда расправляются даже при глажении. Полоскать несколько раз в слегка теплой воде, добавив в нее при последнем полоскании немного уксуса.

Льняные и хлопчатобумажные изделия можно крахмалить, это придает им большую плотность и жесткость. Накрахмаленные изделия дольше сохраняют свой внешний вид и форму, меньше пачкаются, легче стираются.

Чистшерстяную пряжу нужно погрузить на 5–10 минут в теплую воду с небольшим количеством нашатырного спирта. Затем слегка отжать и опустить в мыльную воду такой же температуры с добавлением нашатырного спирта (1 столовая ложка на 2 л воды). В этой воде изделие простирать несколько раз, слегка отжимая в ладонях. Полоскать в теплой воде, чтобы не допустить усадки изделия.

Искусственную шерсть следует погрузить на 5 минут в теплую кипяченую воду, а затем в чуть теплый мыльный раствор, после чего слегка отжать. Несколько раз прополоскать в воде постоянной температуры. При последнем полоскании добавить уксус. Сушить только в горизонтальном положении, предварительно отжав в простыне или полотенце.

Белый натуральный шелк стирают в теплой мыльной воде с добавлением нашатырного спирта. В этом растворе шелк нужно выдерживать 10 минут, слегка оттереть загрязненные места, отжать. Прополоскать несколько раз в теплой воде, закатать в сухую белую хлопчатобумажную ткань и отжать. Сушить в тени.

Искусственный шелк нужно стирать быстро, в чуть теплой воде с мыльной пеной.

Отбеленный лен следует погрузить на 30 минут в теплую воду. Затем стирать в теплой воде, растворив в ней немного буры. Многократно полоскать в большом количестве воды. Сушить на солнце.

Неотбеленный лен нужно стирать в тепловатом растворе, не оставляя надолго в воде. При полоскании в воду добавить немного уксуса. Сушить в тени.

Синтетические волокна лучше стирать специальным порошком в большом количестве воды с добавлением питьевой соды (1 чайная ложка на 1 л воды). Капрон, акрил стирать при температуре 40–50 °С. В более горячей воде синтетические нити желтеют. Замочить изделие в большом количестве моющего раствора на 30 минут. Стирать, слегка отжимая. Наиболее загрязненные места оттирать кусочком поролона, смоченным этим же раствором. Многократно полоскать. Отжав, сушить в тени в расправленном виде.

Утюжка тканей. Хлопчатобумажное и льняное белье утюжат влажным с лицевой стороны очень горячим утюгом.

Поскольку при утюжке изделий из натуральных волокон пользуются горячим утюгом, нужно особенно внимательно следить за тем, чтобы не подпалить их. Степень увлажнения и температура утюга должны соответствовать свойствам ткани.

Шерсть утюжат только через влажную ткань с изнанки. Если надо отутюжить с лицевой стороны, то во избежание появления блеска следят за тем, чтобы ткань была достаточно сырой, а утюг – горячим. При этом утюг не скользит по ткани, его переставляют с места на место. Это спасает вещь от деформации. Отутюженную вещь вешают на плечики и оставляют на воздухе для проветривания. Только что отглаженную вещь нельзя сразу надевать – она очень быстро помнется. Шерстяной трикотаж, чтобы не вытянулся, утюжат слегка увлажненным умеренно нагретым утюгом или через тонкую влажную ткань.

Подкладочные ткани (сатин, саржа, шелк) не выдерживают влажной обработки – теряют свой блеск и на них образуются водяные пятна. Подкладочные ткани гладят с изнаночной стороны.

Синтетические ткани стараются гладить как можно реже и теплым утюгом. Ткань нельзя увлажнять полностью, а только отдельные участки с помощью влажной тряпочки, гладить через полотно.

Джерси гладят только по крайней необходимости теплым утюгом через влажное полотно. Ткань джерси очень растяги-

вается, поэтому утюг нужно передвигать так, чтобы изделие не деформировалось. Вещь с рельефным рисунком нужно гладить через полотняную ткань, без нажима.

Шелк гладят чуть влажным. Если он пересох, его следует завернуть в мокрую ткань на полчаса. Обрызгивать такие вещи перед глажением и утюжкой нельзя, так как брызги могут оставить пятна, которые проявятся после. Лучше всего шелк гладить с изнаночной стороны через тонкую ткань. Исключение составляют шелка светлых тонов, которые лучше гладить с лицевой стороны.

Шелк-сырец (грубые, в основном портьерные и декоративные ткани) гладят обязательно во влажном состоянии с изнанки через ткань очень горячим утюгом.

Искусственный шелк рекомендуется после стирки не вешать на веревку, а завернуть в сухое махровое полотенце или в простыню, хорошо поглощающую влагу. Гладят с изнанки умеренно нагретым утюгом.

Вискозные ткани гладят только сухими.

Изделия из нейлона, которые нельзя гладить, после стирки надо подержать под струей воды из душа — все складки исчезнут.

Ситец обычно гладят с лицевой стороны. Это придает ему гляцевый блеск. Если необходимо придать матовый тон, то гладят с изнанки. Пересохшую ткань нужно увлажнять. Для придания жесткости изделию можно намочить вещь в воде с добавлением желатина (1 столовая ложка на 1 литр воды). Потом вещь, не выкручивая, сушат, завернув в ткань. Гладят горячим утюгом, пока она влажная. После такой обработки платье выглядит наряднее, так как жесткость хорошо подчеркивает детали фасона.

Махровые изделия (халаты, полотенца и простыни) никогда не нужно гладить. От этого они теряют свои качества, становятся жесткими и плохо впитывают влагу.

Тонкая полотняная ткань (сухая или влажная) используется, чтобы горячий утюг не оставлял желтых пятен подпаливания и не делал ткань блестящей.

Для отпаривания применяют льняную, более плотную, отличающуюся гигроскопичностью (хорошим впитыванием влаги)

ткань — обычно парусину, прокипяченную в воде. С помощью отпаривания можно не только освежить вещь, но и исправить дефекты одежды.

Отвороты, подол и воротник изделия часто бывают скроены на косую. Утюжить их следует только по нити ткани во избежание деформации.

Для удаления следов от сметочных стежков нужно сложить влажную ткань в несколько раз, наложить ее на нужный участок изделия, опустить сверху утюг и плотно прижать, увеличивая его вес рукой.

Отпечатки припусков на лицевой стороне убираются так: надо «пройтись» по ним кончиком утюга, добавляя немного пара. Затем заутюжить припуски или подгибку, подложив под них бумажную полоску.

Утюжить вельвет можно только с изнанки. На гладильное место кладут махровое полотенце и аккуратно, слегка нажимая, утюжат, используя максимальный пар. После утюжки вещи надо дать остыть на гладильной доске.

Нельзя застаивать утюг на одном месте, поскольку могут остаться так называемые «ласы». Если это произошло, можно, увлажнив поврежденное место с лицевой стороны, «расчесать» щеточкой, только очень осторожно.

Инструкционные карты

Упаковка изделий способом «в закатку» с завязыванием шпагатом

Подготовить бумагу прямоугольной формы (в зависимости от размера покупки). Положить на бумагу покупку ближе к краю от продавца, затем закатать товар в бумагу, по краям излишки бумаги убрать внутрь.

Завязать шпагатом. Конец шпагата намотать на указательный палец левой руки. Покупку поставить на торец и правой рукой обвязать по длине, а затем по ширине. Конец шпагата большим пальцем направить под обвязку на боку покупки и завязывать сначала один узел, потом другой.

Упаковка изделий способом «конверт» с завязыванием шпагатом

Подготовить бумагу прямоугольной формы (в зависимости от размера покупки). Подготовить рулон шпагата.

Покупку положить в центр листа бумаги. Придерживать ее левой рукой, правую половину листа положить на покупку. Затем освободить правую руку, придавить слегка покупку корпусом тела, загнуть углы бумаги в виде конверта. Повернуть покупку на 180° и проделать с другими краями то же самое. Взять небольшой конец шпагата в левую руку, которая лежит на середине покупки, намотать шпагат на указательный палец два-три раза и правой рукой от себя по вертикали обвязать покупку один или два раза, затем повернуть покупку на 90° и еще раз обмотать один или два раза шпагатом. В центре покупки завязать узел или лучше сделать петлю, концы отрезать ножницами.

Упаковка изделий способом «на угол»

Подготовить бумагу прямоугольной формы (в зависимости от размера покупки). Покупку положить на тот угол упаковочной бумаги, который находится ближе к продавцу; придерживая покупку этим углом бумаги, разгладить. Освободить левую руку и придерживать ею покупку, а правой — закрыть покупку вторым углом и снова разгладить, перевернув по направлению бумаги. Затем придерживать правой рукой покупку, а левой — покрыть третьим углом, разгладить. Четвертый угол убрать в манжет, который получится от второго и третьего углов бумаги.

Упаковка покупок в бумагу «книжкой»

Подготовить бумагу прямоугольной формы (в зависимости от размера покупки). На середину развернутого листа бумаги положить тщательно сложенную покупку. Накладывать на покупку ближайший к продавцу угол бумаги, обминая ее руками на торцах.

Затем взять концы бумаги с противоположной стороны и наложить на покупку. Покупку повернуть торцом к себе и на противоположном торце концы ввести в середину пакета.

Покупку перевернуть и так же оформить противоположный конец.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определения понятиям «срок годности» и «гарантийный срок».
2. Охарактеризуйте этапы процесса продажи.

3. По каким признакам группируют ассортимент тканей в торговом зале?
4. Каким способом осуществляется отмеривание хлопчатобумажных, шерстяных и шелковых тканей?
5. Каковы особенности продажи кусков тканей с хазовым концом?
6. Опишите способы показа тканей.
7. Назовите сопутствующие товары при продаже тканей.
8. Какую ткань и почему вы предложите покупателю для пошива летней одежды?
9. Опишите способы упаковки ткани.
10. Какие виды тканей вы предложите приобрести покупателю больше необходимого метража и почему?
11. Какие советы по уходу за изделиями из различных тканей вы дадите покупателю?

Швейные и трикотажные товары

Особенности осуществления розничной торговли швейными и трикотажными товарами. Швейные и трикотажные товары до подачи в торговый зал должны пройти предпродажную подготовку.

С учетом особенностей применяемой формы торговли в торговом зале могут быть выставлены образцы предлагаемых к продаже товаров, по которым покупателю предоставляется возможность выбора необходимого ему товара. Швейные и трикотажные товары для мужчин, женщин и детей должны размещаться в торговом зале отдельно и иметь ярлыки. На ярлыках и маркировке указываются наименование, артикул, цена, размер и рост, для меха – его вид.

Продавец обязан предоставить покупателю условия для примерки швейных и трикотажных товаров. Для этой цели торговый зал должен быть оборудован примерочными кабинками с зеркалами.

Персонал, осуществляющий продажу, при отпуске товаров в присутствии покупателя проверяет качество товара (путем визуального осмотра), точность меры или количества, правильность подсчета стоимости покупки. При продаже верхних швейных, трикотажных изделий, головных уборов, меховых товаров

покупателю передается товарный чек, в котором указываются наименование товара и продавца, дата продажи, артикул, сорт и цена товара, а также подпись лица, непосредственно осуществившего продажу. При наличии в кассовом чеке указанной информации товарный чек может не выписываться. При этом на кассовом чеке подписи лица, непосредственно осуществившего продажу, не требуется.

Дефекты швейных и трикотажных изделий. Дефекты швейных изделий бывают производственного и непроизводственного характера:

- дефекты кроя (обуженные, укороченные или перекошенные детали), несовпадение линий рисунка в симметричных деталях изделия;
- дефекты соединений;
- дефекты влажно-тепловой обработки;
- дефекты внешнего вида материалов, встречающиеся в готовых изделиях (утолщенные нити, близна, сбитый рисунок).

В соответствии со стандартом в швейных изделиях 1-го и 2-го сортов не допускаются следующие дефекты: расхождение полочек, шлиц или излишний заход одной полочки или одной стороны шлицы за другую. Перекосы или заломы, натяжение или излишняя посадка лацканов, подбортов или верхнего воротника, растяжение или излишняя посадка горловины, несоответствие цвета ниток цвету материала в наружных строчках, разноцвет, выцветшая окраска, пожелтение белого материала, ржавчина на металлической фурнитуре.

Дефекты трикотажных полотен и изделий. Пороки трикотажных полотен и изделий подразделяются:

- на пороки внешнего вида полотна, возникающие на различных стадиях его выработки;
- производственно-швейные пороки, возникающие в процессе изготовления изделия.

Пороки пряжи и нитей: утолщение и утонение полотна, провязывание замасленных, загрязненных и цветных нитей.

Пороки вязания: полосы от уплотненных или разреженных столбиков, спущенные петли, поднятые петли.

Пороки отделки: шток, пятна, непрокрас, разнооттеночность.

Пороки раскроя: обужение или укорочение деталей, перекосы деталей.

Пороки пошива: несовпадение линий рисунка, разная длина концов воротника, разная длина или ширина рукавов, разное расстояние между петлями.

Пороки отделки готовых изделий: подпалины, пятна, загрязнения, чернильные пятна, дыры, проколы.

Сортность трикотажных изделий определяется аналогично сортности соответствующих швейных изделий. Трикотажные изделия могут быть 1-го и 2-го сортов. Изделия, которые не соответствуют требованиям, предъявляемым нормативной документацией к сортной продукции, переводят в брак.

Для определения сорта каждое изделие просматривают с лицевой стороны на столах в расправленном виде без натяжения; платки и шарфы проверяют с обеих сторон.

Определяя сорт трикотажного белья, учитывают его вид: в нательном белье допуски размеров и количества пороков выше, чем в мужских сорочках, пеньюарах, купальных костюмах.

В парных изделиях (чулки, перчатки, варежки) один и тот же порок в каждой полупаре принимается за один порок пары.

При определении сорта не учитывают пороки на закрытых частях изделия (кроме обрыва нити и пряжи для верхних изделий и белья, штопки под отложным воротником верхнего изделия).

Закрытые (невидимые при носке) части в верхних и бельевых изделиях соответствуют аналогичным швейным изделиям.

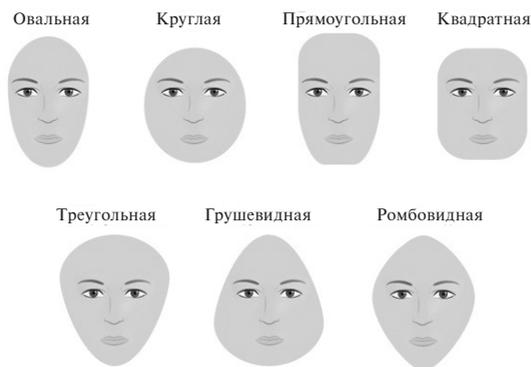
В чулках пороки также допускаются в зависимости от места их расположения. Так, на нижней части паголенка (на расстоянии 40 см от точки пятки) допускаются менее значительные пороки, чем на верхней части паголенка, на борте и нижнем следе. Чулочные изделия с круглочулочных машин могут иметь более значительные дефекты, чем чулки с ко-тонных машин.

В чулочно-носочных изделиях закрытыми частями считаются: изнаночная сторона непрозрачных изделий; нижняя часть следа; пятка, мысок всех изделий, кроме выработанных из капроновых нитей линейной плотностью от 1,67 до 3,3 текс; верхняя часть паголенка; торс женских и детских рейтуз со сле-

дом; борт всех изделий, кроме женских и детских носков и полчулок.

В головных уборах закрытыми частями являются участки под помпоном или отворотом шапки.

Советы для консультации покупателей. Выбор фасона одежды. Прежде чем выбрать фасон одежды, определите, какой у вас овал лица (круглое, удлиненное), длина шеи, покатые ли плечи, короткая или длинная спина, широкие или узкие бедра.



Формы лица

Тем, у кого короткая шея, следует избегать высоких воротников, круглых и прямоугольных вырезов горловины. Зрительно удлиняют лицо и шею мысообразные вырезы горловины, низкие отложные воротники.

Если шея длинная, рекомендуется носить цельновязанные воротники-стойки «хомут», высокий воротник свитера, вырез горловины «лодочкой» и «под горлышко».

Прямые плечи можно «округлить» сниженной проймой, покром реглан, рукавом с «погоном».

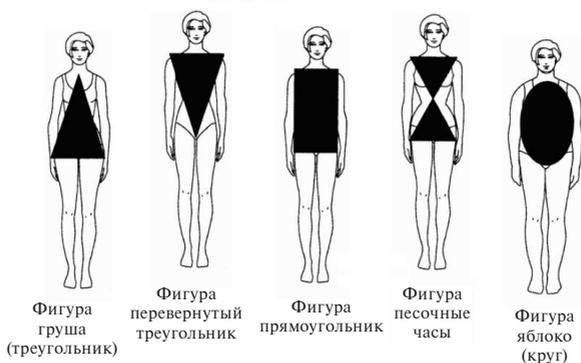
Узкие и покатые плечи можно расширить при помощи большого воротника или кокетки, вывязанной цветными или рельефными поперечными полосами, а также выполненной в форме тупого угла. При слишком покатых плечах необходимо использовать небольшие подплечники.

Если спина слишком длинная по отношению к нижней части фигуры или, наоборот, короткая, то на одежде надо искус-

ственно повысить или снизить линию талии, чтобы восстановить пропорции фигуры.

Сутуловатая спина — наиболее распространенный дефект и в женской, и в мужской фигуре. Зрительно скрыть его можно кокеткой, выполненной вертикальными, рельефными узорами, продольными рельефами, соединяющими кокетку и низ рукавов модели с «погоном» и смещением плечевого шва в сторону спинки на 1 см.

Ширину бедер скрыть нелегко. Можно рекомендовать прорезные карманы, которые несколько скроют излишнюю ширину. Широкие бедра будут казаться еще шире, если их подчеркнуть горизонтальными, широкими полосами, выполненными цветными нитками или рельефными узорами.



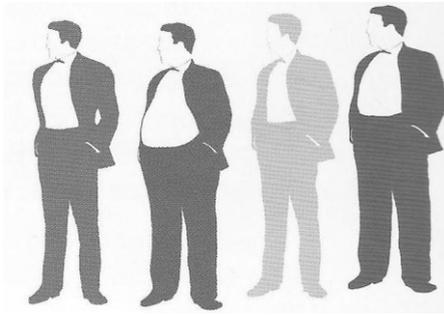
Типы женских фигур

Узкие бедра можно зрительно увеличить за счет больших накладных карманов, горизонтальных, выпуклых рельефных узоров, цветных широких полос, а также крупного орнамента.

Для полных не рекомендуются большие карманы. Если живот сильно выступает вперед, лучше выбирать одежду с карманами, расположенными ближе к бедрам.

Высокая грудь может быть «уменьшена» вертикальными рельефными узорами, отложными воротниками, мысообразной горловиной, застежкой посередине переда.

Для полных мужчин с выступающим животом рекомендуются куртки и жилеты прямого силуэта с прорезными карманами.



Типы мужских фигур

Выбор цвета одежды. Если глаза карие или черные, то можно рекомендовать коричневый, бежевый, темно-серый, фиолетовый и черный цвета одежды. Блондинам и светлым шатенам с голубыми и серыми глазами идут различные оттенки синего, серого, голубого цветов.

Правильный уход за одеждой. Чтобы одежда всегда имела привлекательный вид, о ней нужно заботиться. Уход за вещами включает в себя стирку, сушку, глажку и хранение.

Подготовка к стирке. Прежде чем заложить одежду в барабан стиральной машины, нужно проверить, нет ли на ней пятен.

Основные правила успешной стирки:

- отсортируйте белье — белые вещи стирайте отдельно от цветных, черные — с черными, чтобы одежда не окрасилась;
- изучайте информацию на ярлычках вещей — там указана не только подходящая температура, но и вид стирки, температура глажки и рекомендации при сушке. Если производитель не рекомендует машинную стирку — лучше не рисковать и отдать вещь в химчистку;
 - застегните молнии и пуговицы, проверьте карманы;
 - чтобы вещи надолго сохранили первоначальный вид, их лучше стирать вывернутыми наизнанку;
 - для деликатных тканей и нижнего белья стоит приобрести мешок для стирки. Количество оборотов при отжиме лучше тоже выбрать минимальное — это позволит избежать деформации ткани;

- не злоупотребляйте горячей водой при стирке цветных вещей – чем ниже температура, тем дольше сохранится яркость красок.

СТИРКА							
	можно стирать	щадящая стирка	деликатная стирка	стирка запрещена	стирать в воде при температуре, указанной на символе	ручная стирка	не отжимать
Цифры обозначают максимальную температуру стирки. Линии под символами обозначают необходимость ограничения механического воздействия на изделие.							
ОТБЕЛИВАНИЕ				или			
	Можно отбеливать		Можно отбеливать без приенения хлора			Нельзя отбеливать	
ХИМИЧЕСКАЯ ЧИСТКА							
	сухая чистка (химчистка)	любой растворитель	кроме трихлорэтилена	щадящая чистка	только мягкие растворители	щадящая чистка	химическая чистка запрещена
Буквы обозначают активное вещество в растворителе. Линии под символами обозначают необходимость ограничения количества воды и механического воздействия на изделие при чистке.							
ГЛАЖЕНИЕ							
	можно гладить	гладить при низкой температуре до 110°C	гладить при средней температуре до 150°C	гладить при высокой температуре до 200°C	не отпаривать	не гладить	
Температурные режимы, соответствующие точкам на символах и уголке совпадают.							
ОТЖИМ							
	можно отжимать и сушить	щадящие отжим и сушка	деликатные отжим и сушка	сушить при низкой температуре	сушить при средней температуре	сушить при высокой температуре	нельзя отжимать и сушить
Температурные режимы, соответствующие количеству точек на символах "Отжим" и "Угол" совпадают.							
СУШКА							
	можно сушить	сушить разложенным	сушить вертикально	сушить растянутым, горизонтально	сушить в тени		не сушить

Международные символы по уходу за одеждой

Сушка одежды. Оптимальный вариант сушки одежды – на свежем воздухе. Однако и здесь есть нюансы. Цветную одежду лучше сушить в тени, чтобы предотвратить выгорание красок, а белую, наоборот, на солнце – для дополнительного отбеливания.

Правильно развешенная одежда – гарантия легкой утюжки. Вещи нужно развешивать верхней частью вниз, так как она

более тяжелая и, следовательно, способствует разглаживанию. А вот брюки нужно вешать за пояс.

Шерстяные, трикотажные, вязаные вещи сушат в горизонтальном положении в разложенном виде. Пользуйтесь прищепками — следы от веревок трудно поддаются разглаживанию.

Батарея — враг вещей. Она не только пересушивает их, но и оставляет трудно разглаживаемые складки, иногда пятна ржавчины.

Не сушите шелковые вещи — их нужно утюжить во влажном виде.

Не пересушивайте одежду — это потребует лишних усилий при утюжке.

Для пиджаков, костюмов, пальто лучше использовать функцию вертикального отпаривания, не снимая вещи с вешалки.

Вещи из шерсти утюжат и с изнанки, и с лица, причем при утюжке лицевой стороны нужно использовать влажную марлю. Вышивку утюжат с изнанки. Кружева перед утюжкой нужно накрахмалить, гладить влажными, зафиксировав булавками.

Многие предметы одежды имеют карманы, воротнички, длинные рукава или подкладку. Чтобы на одежде не оставалось следов от неправильно проглаженных частей, нужно учитывать следующее.

Утюжить вещи с косым кроем нужно по долевой нити — это поможет избежать деформации ткани.

Для утюжки мужских и женских рубашек используется следующий алгоритм: правый рукав — воротник — верх спинки — левый рукав — спинка — боковые швы — передняя часть. Чтобы избежать стрелок на рукавах, стоит использовать нарукавник. Носик утюга поможет разгладить мелкие детали.

Юбки и платья с гофре и плиссе к утюжке готовят еще перед стиркой. Тонкой мягкой ниткой крупными свободными стежками прометывают края всех складок, после стирки вещи сушат на вешалке, хорошо расправив и потянув в нужном направлении складки. При такой подготовке утюжка складок не представляет трудности.

При утюжке брюк сначала прогладьте швы с изнаночной стороны, а затем утюжьте лицевую часть через влажную марлю. Каждую штанину утюжат отдельно. Сложите брюки так, что-

бы наружный боковой шов совпадал с внутренним. Начинайте утюжить со стороны шаговых, а затем — боковых швов снизу вверх. Затем прогладьте пояс. Карманы и подкладку брюк утюжат отдельно.

Выглаженные вещи не убирайте сразу в шкаф, дайте им остыть. Сразу после глажки одежда еще сохраняет влагу, что может привести к образованию плесени.

Инструкционные карты

Показ швейных изделий

Оборудование, инвентарь	Указания	Требования безопасности
Прилавок, кронштейны, вешала, манекены	<p>Показ пальто</p> <p>Показ пальто можно производить на плечиках, на руках и на манекене. Сняв пальто левой рукой за середину плечиков, правой рукой показываем все детали пальто спереди (детали верха, подкладку, внутреннюю отделку пальто), а затем показываем спинку, перевернув пальто спинкой к покупателю.</p> <p>Показ меховых товаров</p> <p>Меховые товары можно показать на прилавке. Воротники встряхивают и кладут на прилавок мехом наружу один на другой. Воротник, горжетку, пелерину продавец может продемонстрировать покупателю на плечах.</p> <p>Показ головных уборов</p> <p>Головные уборы — фуражки, кепи показывают на руке, сначала с наружной стороны козырьком вперед, а затем с изнаночной стороны. Меховые шапки показывают на правой руке, а шляпы — на левой, правой придают шляпе определенную форму.</p> <p>Показ женского платья</p> <p>При показе женского платья надо ознакомить покупателя с материалом, фасоном, отделкой. Ассортимент платьев показывают в шкафу — выдвигая то одно из них, то другое. Затем понравившееся платье подвешивают на наружный кронштейн и показывают его со всех сторон, знакомя покупателя с фасоном, отделкой, качеством. При показе женское платье берут правой рукой за середину плечиков, несколько приподнимают платье и отдаляют его от покупателя, чтобы</p>	<p>Оборудование должно быть исправным. Перед показом швейного изделия надо узнать у покупателя желание в отношении фасона, цены, материала изделия. Производить показ только одного швейного изделия в одном приеме</p>

Окончание табл.

Оборудование, инвентарь	Указания	Требования безопасности
	<p>он мог лучше рассмотреть общий вид платья. Для более детального показа подносят платье к покупателю и, подкладывая левую руку под его середину, несколько приподнимают низ и рукава, чтобы видны были детали пошива и отделки. Таким же образом производится показ юбки.</p> <p>Показ костюма</p> <p>Чтобы лучше ознакомить покупателя с фасоном, материалом, цветом костюма и этим облегчить ему выбор, применяют различные способы показа.</p> <p><i>Показ костюма спереди.</i>левой рукой (большим пальцем к себе) держать за середину плечиков, правой – за петлю натягивать полу пиджака. Затем показать правую полу пиджака, пошив и отделку деталей пиджака.</p> <p><i>Показ спинки костюма</i> осуществляется следующим образом: левой рукой держат за середину плечиков, правой натягивают низ пиджака.</p> <p>Брюки показывают, набрасывая их на правую вытянутую руку, а левой – поддерживают их за низ; можно держать брюки двумя руками за пояс, низками вниз, прикладывая к фигуре сбоку.</p> <p>Можно показ костюма осуществлять следующим образом: показать на плечиках спинку спереди, а затем, приподняв полу пиджака, дать возможность рассмотреть подкладку и ширину брюк</p>	

Приемы примерки швейных изделий

Оборудование, инвентарь	Указания	Требования безопасности
Примерочные кабины, зеркала, вешала	<p>При примерке костюма вначале передают покупателю брюки, а затем с помощью продавца покупатель надевает пиджак сразу на обе руки. Пиджак застегивают, внимательно осматривают. Следует предложить покупателю поднять руки, присесть, сделать широкий шаг, не узки ли проймы и спинка, хорошо ли сидят на фигуре брюки.</p> <p>Перед примеркой пальто предложите покупателю застегнуть пиджак. Надевают сначала</p>	<p>Оборудование должно быть исправным. Зеркала должны быть чистыми.</p> <p>При примерке нельзя пользоваться иглами и булавками</p>

Окончание табл.

Оборудование, инвентарь	Указания	Требования безопасности
	<p>на правую, а затем на левую руку. Поправьте пальто на фигуре и застегните, предложите покупателю внимательно осмотреть себя в зеркале.</p> <p>Платье надевают с помощью продавца. Предложите покупательнице стереть помаду или крепко зажать губы, чтобы не испачкать платье. Продавец должен расправить складки, застегнуть застежку-молнию, придать воротнику правильную форму.</p> <p>При примерке головного убора надо пользоваться настольными и ручными зеркалами. Головной убор не должен обтягивать голову, так как, намокнув, он может сесть, но и свободным головной убор не должен быть</p>	

Складывание швейных изделий

Оборудование, инвентарь	Указания	Требования безопасности
Стол для упаковки	<p>Пальто</p> <p>При складывании надо следить, чтобы на пальто не получилось лишних складок и морщин, а упаковка была удобна для покупателя.</p> <p>При складывании пальто продавец берет его обеими руками с изнанки, лацканами к себе. Руки находятся под проймами рукавов. Окаты рукавов соединяют так, чтобы они совпали один с другим, выворачивают наизнанку (слева направо), соединяют лацканы и борта и выворачивают их, кладут пальто на прилавок воротником налево, откидывают одну полу и оправляют рукава так, чтобы они совпали один с другим. Полу пальто накладывают на спинку. Затем пальто складывают втрое по длине. Правой рукой вначале накладывают третью часть пальто на вторую часть, а левой рукой накладывают верх пальто на две предыдущие части. Упаковывают в бумагу «конвертом», «на угол».</p> <p>При складывании мехового пальто, жакета, пиджака кладут на прилавок воротником к себе, подкладкой вниз, берут обеими</p>	<p>Бумага должна быть нарезана по размерам.</p> <p>Помните: рациональное складывание – залог хорошей упаковки швейных изделий, что является одним из требований культуры торговли</p>

Продолжение табл.

Оборудование, инвентарь	Указания	Требования безопасности
	<p>руками за воротник и складывают тройной складкой.</p> <p>Другой способ – пальто кладут на прилавок низом к себе и подкладкой вниз. Складывают нижнюю часть пальто до рукавов, а верх пальто накладывают на сложенную часть и закатывают.</p> <p style="text-align: center;">Платье</p> <p>Платье слегка встряхивают и кладут на прилавок спинкой кверху, верх изделия слева. Левую сторону платья загибают на спинку, на нее укладывают расправленный левый рукав. Таким же образом загибают на спинку правую сторону платья и правый рукав. Правой рукой доводят низ платья до верха, а левой рукой сложенное платье еще раз складывают наполовину. Если платье нарядное, то аккуратно расправляют все детали и упаковывают «конвертом». Если же платье рабочее, то, сложив, можно закатать и упаковать в «закатку».</p> <p style="text-align: center;">Блузка</p> <p>Блузку складывают таким же образом, как платье, только вдвое.</p> <p style="text-align: center;">Костюм</p> <p>Способ 1. Пиджак берут обеими руками с изнаночной стороны, подкладывая кисти рук под правое и левое плечи. Соединяют окаты рукавов так, чтобы они совпали один с другим. Выворачивают пиджак наизнанку, соединяют лацканы, выворачивают борта. Складывают пиджак так, чтобы воротник находился слева, а борта к себе. Затем низ бортов доводят до спинки (если пиджак большого размера). Брюки складывают тройной складкой на пиджак (от края с правой стороны), а левой рукой верхнюю часть пиджака накладывают на брюки. Упаковывают «конвертом» или же «на угол». Рабочий хлопчатобумажный костюм можно упаковать «в закатку».</p> <p>Способ 2. Берут пиджак со стороны подкладки, соединяют окаты рукавов, выворачивают пиджак наизнанку и соединяют края бортов и лацканов, затем кладут</p>	

Окончание табл.

Оборудование, инвентарь	Указания	Требования безопасности
	<p>пиджак на стол бортами к себе, а воротник влево. Брюки складывают вдвое и укладывают на нижнюю часть пиджака, затем складывают пиджак слева направо поверх брюк, еще раз перегибают пиджак вместе с брюками направо, концы бумаги подгибают «конвертом» и перевязывают пакет шпагатом.</p> <p style="text-align: center;">Юбка</p> <p>Юбку кладут передней частью вниз и расправляют складки. Обе стороны сгибают до середины по всей длине, складывают вдвое или втрое, упаковывают в бумагу на «угол».</p> <p style="text-align: center;">Упаковка головных уборов</p> <p>Обычно все головные уборы поступают в продажу и вручаются покупателю в коробках</p>	

Основные предприятия — производители трикотажных изделий в Республике Беларусь:

Барановичская трикотажная фабрика;
 Арендное предприятие «Бобруйсктрикотаж»;
 ОАО «Брестский чулочный комбинат»;

Витебское открытое акционерное общество «Классика индустрии моды» (КИМ);

ОАО «Гомельская промышленно-торговая фирма “8 Марта”»;

ОАО «Світанак» (г. Жодино);

ОАО «Брестская трикотажная фирма “Элма”»;

Минская промышленно-торговая трикотажная фирма «Алеся»;

ОАО «Пинское промышленно-торговое объединение “Полесье”»;

ОАО «Купалинка» (г. Солигорск).

Вопросы для самопроверки

1. Укажите особенности продажи швейных товаров.
2. Опишите процесс продажи трикотажных изделий.
3. Назовите дефекты швейных изделий.

4. Перечислите дефекты трикотажных полотен.
5. На какие группы по назначению делятся швейные изделия?
6. На какие группы по назначению делятся трикотажные товары?
7. Перечислите основные виды верхней одежды.
8. Как определяется размер одежды?
9. Какие элементы применяют для маркировки швейных товаров?
10. Какие советы по выбору одежды и уходу за ней вы дадите покупателю?

Обувные товары. Галантерейные, парфюмерно-косметические товары

Особенности осуществления розничной торговли обувью.

Обувь до подачи в торговый зал или иное место продажи должна пройти предпродажную подготовку, которая включает:

- распаковку;
- сортировку;
- осмотр товара;
- проверку качества товара (по внешним признакам);
- чистку.

Предлагаемые для продажи товары должны быть представлены в торговом зале сгруппированными:

- по сезонному назначению;
- видам;
- моделям;
- размерам.



Пример группировки обуви

Обувь для мужчин, женщин, детей должна размещаться в торговом зале отдельно. При продаже обуви покупателю должна быть предоставлена информация о соответствии метрических, штихмассовых и дюймовых размеров обуви при интервале между смежными размерами 5 мм (см. табл.).

3	3½	4	4½	5	5½	6	6½	7	7½	8	8½	9	10	10½	11
22,0	22,5	23,0	23,5	24,0	24,5	25,0	25,5	26,0	26,5	27,0	27,5	28,0	29	29,5	30
34,5	35	36	37	37,5	38	39	40	41	41	42	43	44	45	46	46,5

Обувь должна иметь маркировку на изделии в соответствии с требованиями технических нормативных правовых актов и на потребительской таре.

Продавец обязан предоставить покупателю обуви условия для примерки. Для этой цели торговый зал должен быть оснащен скамейками, подставками или банкетками.



Банкетка с зеркалом для примерки обуви

Персонал, осуществляющий продажу, при отпуске товаров в присутствии покупателя проверяет качество товара, точность меры или количества, правильность подсчета стоимости покупки.

При продаже обуви покупателю передается товарный чек, в котором указываются наименование товара и продавца, непосредственно осуществившего продажу. При наличии в кассовом чеке указанной информации товарный чек может не выписываться. При этом на кассовом чеке подписи лица, непосредственно осуществившего продажу, не требуется.

Советы для консультации покупателям. Продавец должен помочь покупателю в выборе, обратив его внимание на assor-

тимент имеющейся в продаже обуви и ее особенности по материалу верха и низа, цвету, половозрастному назначению, потребительским свойствам и способам ухода, а также уметь разъяснить покупателю разницу между штихмассовой, метрической и дюймовой нумерацией размера обуви.

Если продавец подает покупателю обувь для примерки, он обязан предварительно проверить, нет ли во внутренней части каких-либо неисправностей, расправить язычок, твердый задник. Необходимо предложить покупателю рожок и рекомендовать примерить обе полупары обуви. Исходя из гигиенических требований, не допускается примерять обувь на босую ногу.

Помогая покупателю в примерке обуви, продавец должен учитывать, что ощущение удобства при первой примерке может быть обманчиво, необходимо быть уверенным, что выбираемая обувь удобна для покупателя. Продавец должен знать, что очень свободная или тесная обувь быстро изнашивается и деформируется.

Контролер, отпуская обувь, проверяет ее парность, маркировку, артикул, качество, цену и рекомендует покупателю приобрести предметы ухода за обувью и чулочно-носочные изделия.

Упаковка обуви. Обувь упаковывают в коробку, обвязывая шпагатом. Обувь кожаную модельную, а также с верхом из лаковой кожи, велюра, нубука, замши, из кож белого и светлых тонов, синтетической кожи упаковывают в коробки с перестиланием бумагой или укладкой каждой полупары в пакет из полимерных материалов.



Упаковка модельных туфель в коробку

Для предохранения модельной обуви от деформации при транспортировании и хранении в носочную часть каждой полупары, а также в голенище сапожек с верхом из синтетической кожи вставляют вкладыш из коробочного картона.

Галоши на низком каблуке, домашние, спортивные, дорожные туфли, чуваки складывают для упаковки в бумагу носком левой полупары внутрь задника правой полупары.

В покупку вкладывают кассовый чек, покупателю сообщают правила обмена, что чек должен храниться в течение всего гарантийного срока.

Особенности осуществления розничной торговли галантерейными товарами. Галантерейные товары продают по методу самообслуживания, с открытой выкладкой, по образцам.

К галантерейным товарам относятся:

- кожаная галантерея (сумки; предметы туалета (перчатки, ремни, пряжки); принадлежности для хранения документов и денег (портфели, папки, ранцы, бумажники, обложки для документов, портмоне и др.); дорожные принадлежности (чемоданы, саквояжи, дорожные мешки);

- пластмассовая галантерея (коробки туалетные, шкатулки, предметы для ухода за волосами, предметы личной гигиены, одежда фурнитура, принадлежности для курения, гребни, бигуди, зажимы, шпильки, зеркала, щетки);

- металлическая галантерея (предметы украшения: кольца, серьги, бусы, медальоны, цепочки); принадлежности для шитья (иглы, крючки, спицы); принадлежности для ухода за волосами (бритвы, машинки); одежда фурнитура (крючки, петли, кнопки, застежки, пряжки); принадлежности для туалета, курения (запонки, заколки, зажимы, портсигары и т. д.);

- текстильная галантерея (ленты, нитки, тесьма, шнуры, галстуки, помочи, подвязки, косынки, шарфы, кашне, платки и др., тюлевое, гардинное полотно);

- зеркала;

- цветочные изделия.

Продавец должен знать особенности классификации всех групп, из которых складывается ассортимент галантерейных товаров, уметь показывать и подбирать соответствующие изделия и предлагать замену, если нужный покупателю товар отсутствует в продаже.

Во многих случаях покупатель выбирает галантерейные товары самостоятельно, однако без квалифицированного совета и помощи продавца часто затрудняется в выборе нужного изделия. Продавец галантерейных товаров должен обладать опреде-

ленным вкусом при подборе женских сумок, галстуков, платков, косынок, кашне, пуговиц и т. д.

Лентоткацкие и плетеные товары – ленту, тесьму, шнуры, метражную резинку – показывают в развернутом виде, накалывают на картонку. Кружева показывают на темном фоне.

Тюль отмеривают наложением метра на ткань; ленты, тесьму, бахрому и т. д. – наложением тесьмы на метр. Тюль и гардинное полотно укладывают, как ткань, и упаковывают. Галстуки складывают и упаковывают «на угол».

Женские сумки показывают вначале снаружи со всех сторон, обращая внимание покупателя на фасон, отделку, материал, а также рекомендуя сумку для определенной цели (для торжественных случаев, повседневного использования и т. д.), затем работу замка и внутреннюю отделку.

При продаже галстуков продавец должен подобрать цвет по цвету костюма, сорочки, носков. К черному костюму идут галстуки спокойных тонов с мелким рисунком, к светлому – сочных тонов также с мелким рисунком, к костюму из клетчатой или полосатой ткани подходит только однотонный галстук. Кроме того, продавец должен уметь завязывать галстук.

Косынки подбирают под цвет платья, костюма, пальто. Показывают их, собрав в складочки, накинув на плечи.

Галантерейные товары упаковывают в бумагу, фабричные коробки.

Обмен проданных галантерейных товаров производится в соответствии с установленными в республике правилами обмена промышленных товаров, купленных в розничной торговой сети.



Советы для консультации покупателям.

Галстук – предмет гардероба, который должен быть у любого мужчины. Каждый хотя бы раз надевал галстук по случаю торжества, а многие носят галстуки на работу. Как и любой предмет одежды, галстук может многое сказать о своем владельце, подчеркнуть его достоинства или выпятить недостатки, а потому галстук нужно тщательно выбирать.

Галстук должен гармонировать с остальной одеждой, а не выделяться из нее.

Виды галстуков. Галстуки делятся на четыре основные группы.

1. Классический галстук для повседневного ношения. Это самый обычный длинный галстук, с которым хоть раз сталкивался каждый мужчина. Его ширина должна варьироваться в зависимости от фигуры. Худым мужчинам подойдет широкий галстук, а людям с широким телосложением лучше остановиться на обычной ширине. Классический галстук подразделяется на два вида – Виндзор и Регат.

Регат – галстук, который не нужно завязывать. Он выпускается с резинкой и специальными застежками. Обычно он представляет собой узкую полоску ткани. Используется в основном с парадной формой в различных армейских подразделениях и спецслужбах.



Галстук Регат

Виндзор – это обычный галстук в нашем понимании. Может быть самых разных расцветок.



Галстук Виндзор

2. Галстуки для торжественных мероприятий – делятся на три вида: Пластрон, Шарпей, Аскот.

Пластрон – родом из Франции, носится под жилет и скрепляется булавкой.



Галстук Пластрон

Аскот – очень похож на Пластрон, родом из Англии. Пластрон носится вместе с жилеткой и шьется с ней из одной ткани. Отличный вариант для классического свадебного костюма.



Галстук Аскот

Шарпей – еще один парадный вариант галстука. Он отличается специальной складкой в районе узла и хорошо сочетается со свадебным сюртуком.



Галстук Шарпей

3. Бабочка. Этот вид галстука, конечно, знаком большинству мужчин. Как и Регат, может выпускаться с готовой резинкой.



Галстук-бабочка

4. Volo – скрепленный и украшенный красивой широкой брошью. Галстук как таковой может отсутствовать, часто его заменяет кожаный шнурок. В торжественных случаях он будет смотреться интересно и необычно.



Галстук Volo

Рисунки галстуков:

- мелкий горошек – классический выбор. Такой галстук подойдет для создания консервативного образа;
- клетка – этот узор подойдет как для делового образа, так и для неформальной обстановки. Галстук с узором в клетку будет хорошо сочетаться с кардиганом или спортивным пиджаком;
- диагональная полоска – также подойдет для офиса или деловой встречи;
- футляр – еще один вид геометрического узора, состоит из повторяющихся символов; фон у такого узора обычно одно-тонный;
- пейслиз, или турецкий огурец, – неформальный и модный, этот галстук однозначно привлечет внимание окружающих;
- клубный галстук – галстук с орнаментом в виде геральдических символов того или иного клуба. Рисунок на таких

галстуках мелкий. Клубные галстуки носят, чтобы подчеркнуть свою принадлежность к тому или иному клубу.

Цвет галстука. Цвета галстука должны быть сдержанными, количество цветов – не более трех. Чем сдержаннее галстук, тем он универсальнее.

Цветовая гамма галстука должна совпадать с цветовой гаммой костюма.

Сочетаемость с костюмом. Мужчинам, выбирающим галстук, можно посоветовать несколько простых правил:

1) если на вас темный костюм и темная рубашка, то галстук должен быть на несколько тонов светлее костюма;

2) темный костюм и светлая рубашка требуют темного галстука. Его цвет должен соответствовать цвету костюма;

3) то же правило действует в отношении светлого костюма и темной рубашки – цвет галстука должен соответствовать костюму;

4) к черному костюму и белой рубашке нужно подбирать галстук с мелким рисунком;

5) если костюм и рубашка светлых тонов, то галстук должен соответствовать цвету рубашки.

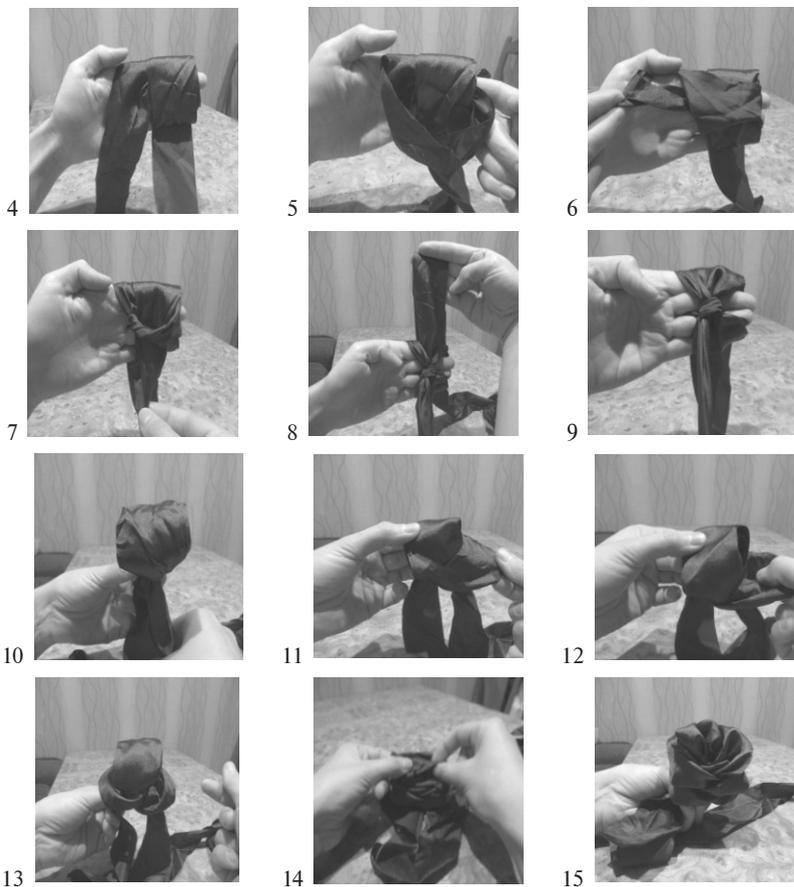
Узлы. Существуют сотни способов завязать галстук. Мужчинам, имеющим крупное лицо, подойдут широкие узлы, такие как Виндзор, а мужчинам с тонкими мелкими чертами лица – тонкие узлы.

Узел должен сочетаться с воротом сорочки. Он не должен казаться огромным в сравнении с воротничком, но и не должен теряться. Углы воротника не должны скрывать узел.

Инструкционные карты

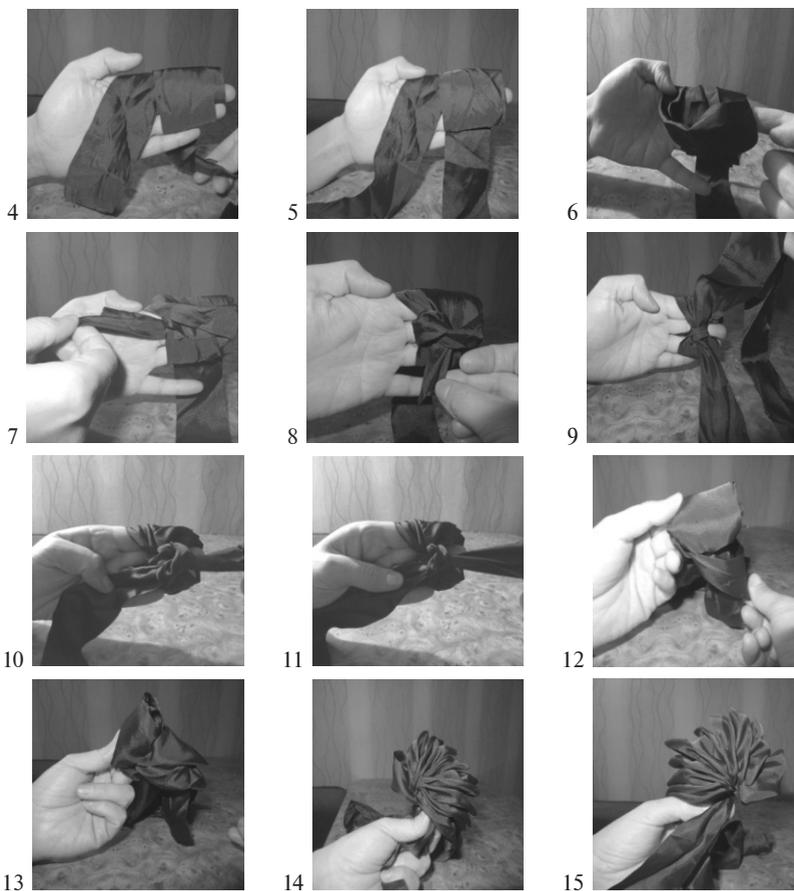
Изготовление декоративного элемента «Роза»



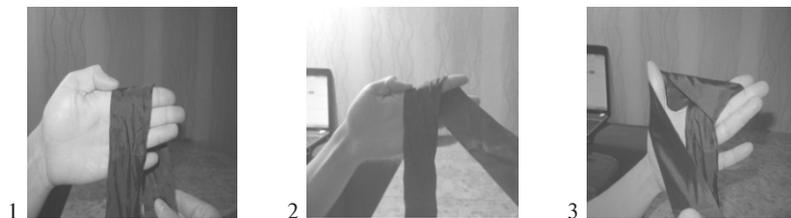


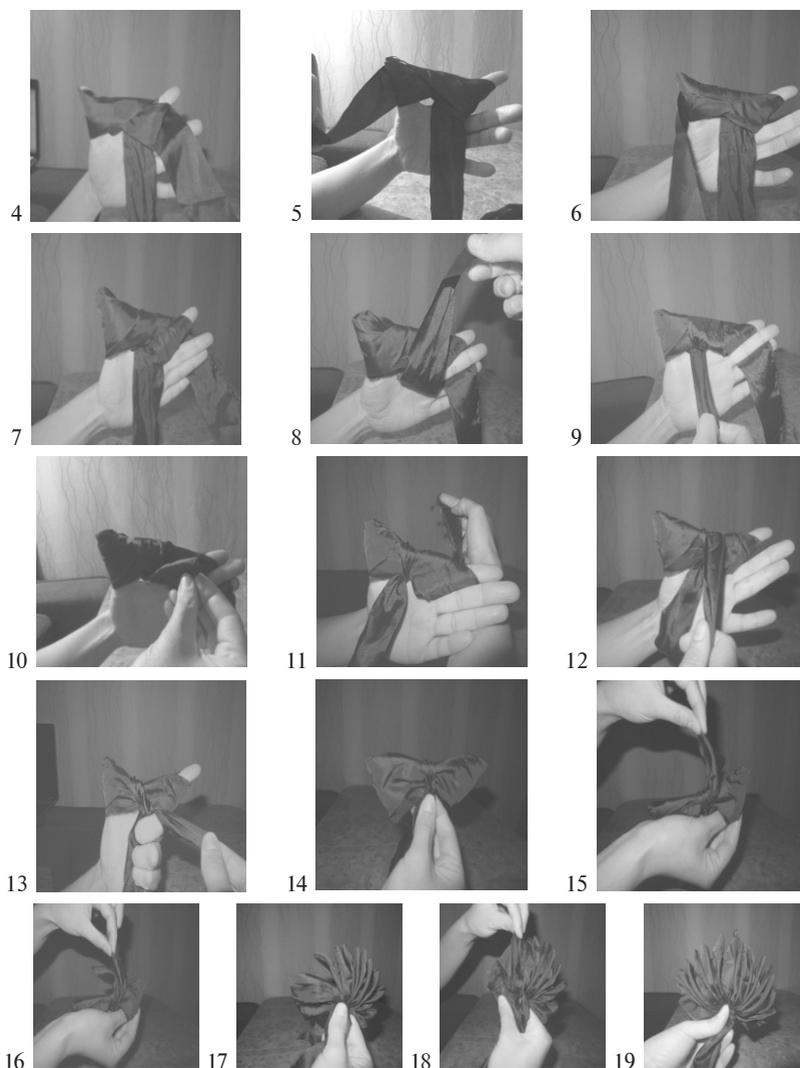
Изготовление декоративного элемента «Гребешок»





Изготовление декоративного элемента «Сложный гребешок»





Особенности осуществления розничной торговли парфюмерно-косметическими товарами. На имеющиеся в продаже товары должны быть аннотации о назначении, порядке применения, составе парфюмерно-косметических изделий, достигаемом эффекте при их использовании и рекламные материалы.

При показе товаров продавец должен консультировать покупателей о свойствах товаров, способах применения, направлениях запахов духов и других парфюмерных изделий, давать другую информацию о товаре, оказывать квалифицированную помощь в выборе изделий.

Продавец знакомит покупателей с запахом дорогостоящих духов и одеколонов, в том числе импортных, при помощи лакмусовых бумажек, пропитанных жидкостью этих изделий, а также образцов-планшеток, предоставленных изготовителем. В процессе обслуживания покупателя продавец должен предложить взаимозаменяемые, сопутствующие товары, изделия-новинки, сообщая их краткую характеристику и способы применения.

При отпуске изделий в упаковке с целлофановой оберткой или фирменной лентой продавец должен предложить покупателю проверить содержание упаковки путем снятия целлофана или фирменной ленты.

При отпуске парфюмерно-косметических товаров в аэрозольной упаковке продавец в присутствии покупателя проверяет работу аэрозольной головки путем нажатия клапана.

Реализация парфюмерно-косметических товаров с истекшими гарантийными сроками хранения не разрешается без дополнительной проверки качества в установленном порядке.

В крупных специализированных магазинах для покупателей периодически организовываются консультации специалистов-косметологов по вопросу применения косметических средств.

Парфюмерно-косметические товары, купленные в розничной торговой сети, обратно от покупателей не принимаются и не обмениваются. Только в случае выявления скрытых производственных дефектов, подтвержденных лабораторными анализами или бюро товарных экспертиз, покупатель имеет право на обмен их в магазине по месту покупки. Направление изделий на лабораторный анализ или экспертизу производится магазином в трехдневный срок с момента заявления покупателя о недоброкачественности товара. Обмен товара или возврат покупателю денег за товар производится магазином не позже следующего дня со дня получения акта бюро товарных экспертиз или результатов лабораторного анализа, удостоверяющих недоброкачественность товара.

При продаже парфюмерно-косметических товаров продавец должен принимать во внимание пол и возраст покупателя, особенность и характер запаха отдельных видов духов, мыла.

Духи и одеколоны показывают этикеткой к покупателю. Флаконы не передают из рук в руки, а ставят на прилавок. Покупатель сам берет его с прилавка.

Продавец должен хорошо знать ассортимент косметики, назначение и способы употребления товаров этих групп, знать средства по уходу за сухой и жирной кожей, волосами. Пудру подбирают под цвет кожи и волос. Губную помаду подбирают под цвет лица, глаз, волос. Продавец должен уметь комплектовать подарочные наборы.

Советы для консультации покупателям. При покупке духов стоит учитывать тот факт, что парфюм абсолютно по-разному пахнет на разных людях. Причина кроется в индивидуальных химических процессах, которые происходят с запахом на коже и делают аромат особым, оригинальным и подходящим именно вам. Поэтому не спешите покупать аромат, который вам понравился на ком-то другом. Для начала попробуйте нанести немного парфюма на запястье и постараться «пожить» с этим запахом какое-то время, ведь раскрытие ароматических нот происходит постепенно в течение нескольких часов.

Сильно душиться не следует, иначе вы будете напоминать парфюмерный магазин.

Наше обоняние привыкает к определенному запаху, поэтому марки даже любимых духов следует время от времени менять.

Если вы пользуетесь «сильными» духами, то избегайте сильно пахнущей косметики: сочетания разных запахов редко бывают удачны.

Иногда считают, что блондинки и брюнетки должны пользоваться разными духами. Это не обязательно и целиком зависит от вашего вкуса и возраста.

Молодым женщинам следует отдавать предпочтение нежным, светлым тонам, а женщинам постарше – духам более стойким.

Духи подразделяются на «вечерние» и «дневные». Для вечера и театра наиболее уместны «теплые с бальзамическим оттенком» духи.



Каждая женщина пользуется косметикой. Минимум, что должно находиться на туалетном столике каждой дамы, — это лосьон или тоник для снятия макияжа, крем для лица дневной, крем для кожи вокруг глаз, крем для лица ночной. При выборе косметики, особенно крема для лица, нужно учитывать самый главный фактор — тип кожи лица. Если у вас кожа нормальная или сухая, то нужен питательный крем, если жирная или комбинированная — покупайте крем увлажняющий. Тоник или лосьон желательно подбирать без содержания спирта (особенно для сухой кожи лица), чтобы уберечь кожу от пересушивания. Это основной набор средств, без которого не может и не должна обходиться ни одна современная женщина.

В ванной должны обязательно находиться либо пенка, либо гель для умывания, тоже подобранные по типу кожи. Мыло вредит коже лица. Без пиллинга (скраба) для лица тоже не обойтись, ведь он отшелушивает (снимает) ороговевшие клетки кожи. После скраба кожа становится гладкой, словно отшлифованной. Но скраб, как и маски, не следует использовать каждый день, достаточно двух раз в неделю. Также стоит иногда баловать свое личико масками (2–3 раза в неделю).

Подбор декоративной косметики начинается с тонального крема. Если у женщины светлая кожа, то не стоит брать очень темный тон, это будет выглядеть неестественно. Лучше подобрать натуральный цвет. А вот для смуглой кожи тон нужен более темный. Тональный крем — это не просто скрытие каких-либо недостатков кожи, но еще и защита от ультрафиолетовых лучей.

Тушь для ресниц бывает объемная, удлиняющая и универсальная (одновременно и удлиняет ресницы и придает им объем). Тени также бывают разные: кремовые, рассыпчатые, компактные. Палитра цветов разнообразна, что позволяет женщине создавать каждый раз новый образ.

Подчеркнуть выразительность губ помогут контурный карандаш для губ и помада.

Вопросы для самопроверки

1. Каковы особенности продажи обуви?
2. Какие системы обозначения размеров обуви используются в Республике Беларусь?
3. Что должен объяснить продавец, оказывая покупателю помощь в выборе обуви?
4. Какие реквизиты должны быть указаны в товарном чеке на обувь?
5. Какие товары относятся к галантерейным?
6. Что должен знать продавец галантерейных товаров?
7. Опишите технологию изготовления декоративного элемента «Роза».
8. Каким образом продавец знакомит покупателей с запахом духов и одеколонов?
9. В каких случаях покупатель имеет право на возврат в магазин или обмен парфюмерно-косметических товаров?
10. Какие советы по использованию макияжа вы дадите женщине средних лет?

Школьно-письменные и канцелярские товары

Ассортимент школьно-письменных и канцелярских товаров.

К школьно-письменным и канцелярским товарам относятся изделия разного назначения: бумага и картон, изделия из бумаги и картона, принадлежности для письма, черчения и рисования, школьно-канцелярские товары и средства организационной техники.

Бумагу по назначению делят на несколько видов.

Бумага писчая обыкновенная (потребительская) выпускается в четырех композициях, обозначаемых номерами: 0 (более высокого качества, содержит 25 % тряпичной массы и 75 % беленой целлюлозы), 1, 2 и 3 (последняя содержит 35 % небеленой целлюлозы и 65 % древесной массы). Писчую бумагу хорошо проклеивают и глазируют; она может быть нелинованной и линованной (в одну линейку и в клетку).

Бумага машинописная отличается от писчей меньшей степенью проклейки и отсутствием глазировки.

Бумага ротаторная имеет слабую проклейку, без лоска, применяется при размножении текста на стеклографе и ротаторе.

Бумага папиросная представляет собой очень тонкую полупрозрачную бумагу, широко используемую при размножении документов на пишущих машинках. Наиболее распространенной является бумага с так называемыми водяными знаками в виде просвечивающих узоров или надписей.

Бумагой копировальной называется очень тонкая бумага, на которую нанесен слой мастики, состоящей из красящих и жировых веществ. По назначению копировальная бумага делится на два вида: машинная — для письма на пишущей машинке (обозначается буквой М) и для записей от руки (обозначается буквой Р). Выпускается копировальная бумага марки М — черного цвета, марки Р — черного, синего и фиолетового цветов.

Чертежные бумаги выпускают нескольких видов: высшая чертежная ручного отлива, высшая чертежная машинного отлива, обыкновенная чертежная машинного отлива, калька бумажная и полотняная, чертежная прозрачная и миллиметровая.

Бумага первых трех видов — плотная, хорошо проклеенная, из высококачественного сырья.

Калька — прозрачная, специально обработанная бумага, служит для копирования чертежей.

Чертежная прозрачная бумага отличается от кальки бумажной неглазированной поверхностью.

Миллиметровая бумага характерна наличием на лицевой стороне сетки, самые мелкие клетки которой имеют площадь 1 мм².

Рисовальные бумаги сходны с обыкновенными чертежными, но имеют более шероховатую поверхность. В зависимости от композиции и степени проклейки различают рисовальную бумагу высшего качества и обыкновенную.

Промокательная (бюварная) бумага характеризуется высокой впитывающей способностью; в зависимости от композиции она делится на бумагу № 1 (более высокого качества) и № 2. Выпускают промокательную бумагу двух форматов: для пресс-папье и для ученических тетрадей.

В ассортимент бумаги входит также бумага настольная крашенная, цветочная и др.

Картон вырабатывают двумя способами: отливкой, т. е. таким же способом, как и бумагу, и склеиванием нескольких ли-

стов бумаги с последующим прессованием. В последнем случае картон называют «склейкой».

В продажу поступает главным образом переплетный картон. В зависимости от композиции и характера отделки переплетный картон делится на несколько видов:

— бурый древесный, состоящий полностью из древесной массы;

— соломенный, состоящий полностью из соломенной массы;

— прессшпан — сильно спрессованный, лощеный картон из тряпичной полумассы (70 %) и небеленой целлюлозы (30 %).

По назначению картон подразделяют на тарный, упаковочный, полиграфический, фильтровальный технический и строительный.

Изделия из бумаги и картона. К изделиям из бумаги относятся тетради, книги, блокноты, альбомы и бювары, конверты и почтовые наборы. Изделиями из картона являются скоросшиватели, папки, обложки для дел.

Тетради. По назначению тетради делят на ученические, общие, для письма карандашом, для рисования, для нот.



Тетрадь ученическая в ассортименте

Альбомы и бювары. По назначению различают альбомы для стихов, черчения и рисования, открытых писем, фотографий, марок, граммофонных пластинок. Бювары бывают дорожные — закрытые, в переплете и настольные — открытые.

Конверты и почтовые наборы. Конверты вырабатывают из бумаги писчей белой или цветной, с печатной сеткой на внутренней стороне, с подкладкой из цветной папиросной бумаги. Форматы конвертов разнообразны.

Почтовые наборы – комплекты из 10 или 25 листов почтовой бумаги и 10 или 25 конвертов.

Скоросшиватели. Скоросшиватели представляют собой картонные папки с закрепленной внутри металлической машинкой для подшивки бумаг.

Папки. Различают папки для бумаг, для нот, папки-обложки и т. д.

Папки для бумаг состоят из двух картонных крышек, соединенных корешком. На нижней крышке прикрепляют три клапана, закрывающие бумаги. Папка имеет завязки из тесьмы. На верхней крышке папки могут быть напечатаны или вытиснены слова: «для бумаг», «к докладу».

Папки для нот отличаются более крупными размерами, красивым оформлением крышек. Они имеют ручки из витого полупелкового шнура.

Папки-обложки выпускают различного назначения: для паспорта, для партбилетов и др.

Принадлежности для письма. Ассортимент изделий этой группы включает ручки (шариковые, перьевые, гелевые), карандаши (фломастеры и маркеры), перья (по назначению и конструкции делят на обыкновенные, для авторучек, плакатные, конструкторские, нотные), чернила, тушь.

Принадлежности для черчения. К чертежным инструментам и принадлежностям относят чертежные инструменты (циркули, рейсфедеры, кронциркули и др.), готвальни (наборы чертежных инструментов), чертежные доски, столы, рейшины, линейки, треугольники, транспортиры).

Принадлежности для рисования включают краски (пальчиковые, витражные, текстильные), кисти, холсты, мольберты, лаки, масла, разбавители и др.

Карандаши. Карандаши в деревянной оболочке различают по характеру пишущего стержня, назначению, степени твердости, торговым названиям.

По характеру пишущего стержня различают карандаши графитные черные, графитные копировальные и цветные. По назначению различают карандаши школьные, чертежные, рисовальные, канцелярские, копировальные, специальные. Твердость карандашей обозначают по-разному. У школьных графитных

карандашей ее обозначают номерами: 1 (самый мягкий), 2 и 3 (самый твердый), у графитных чертежных, рисовальных и канцелярских – буквами М (мягкие) и Т (твердые), причем степень мягкости или твердости характеризуется цифровыми индексами: 6М, 5М, 4М, 3М, 2М, М, ТМ, Т, 2Т, 3Т, 4Т, 5Т, 6Т и 7Т. Твердость карандашей копировальных графитных и цветных обычно обозначают терминами: мягкий, средней твердости, твердый.

Торговые названия карандашей весьма разнообразны: «Пионер», «Школьный», «Конструктор», «Политехник», «Галилей», «Эскиз», «Стенограф», «Метро», «Орион» и т. д. В пределах каждой группы название карандаша определяет форму его сечения, длину, толщину и характер внешней отделки.

Карандаши автоматические. Эти карандаши имеют механизм, позволяющий выдвигать пишущий стержень и заменять его новым. По материалу корпуса различают карандаши автоматические из пластмасс и металлические, а по конструкции – с ручкой и без ручки. Выпускают автоматические карандаши под различными названиями: «Атлас», АК-1, АК-15 и др.

Перья. По назначению перья делят на две группы: для письма и специальные. К перьям специальным относятся чертежные, нотные, плакатные, для автоматических ручек. Перья для письма в зависимости от формы кончика подразделяют на три класса: остроконечные, с загнутыми кончиками и с широкими кончиками. Перья каждого класса выпускаются под различными номерами.

Ручки. В зависимости от конструктивных особенностей и назначения различают ручки ученические, канцелярские, дорожные, чертежные и автоматические.

Чернила. По назначению чернила подразделяют на обыкновенные и для автоматических ручек.

Чернила обыкновенные различаются по консистенции, химическому составу и цвету. По консистенции чернила делятся на жидкие и в таблетках или порошке. Чернила для автоматических ручек относятся к типу чернил из синтетических красителей, но отличаются от них содержанием веществ, повышающих быстроту их высыхания.

Жидкие чернила выпускаются во флаконах различной емкости, порошкообразные — в пакетах, таблетки — в коробках или пачках. Таблетки следует разводить в дистиллированной, дождевой или снеговой воде, так как колодезная и в известной степени речная вода вызывает свертывание красителя.

По цвету чернила бывают черные, фиолетовые, синие, красные, зеленые и т. п.

Чернильницы. По назначению чернильницы делят на школьные и канцелярские.

Чернильные приборы. Изготавливают чернильные приборы из стекла, мрамора, карельской березы и пластических масс. Приборы из зеркального стекла цвета черного мрамора называются марблитовыми.

Прочие принадлежности для письма. Сюда входят бокалы для ручек и карандашей, лоточки для ручек, наконечники для карандашей и т. д.

Принадлежности для черчения, живописи и рисования. В ассортимент товаров этой группы относят готовальни и отдельные инструменты для черчения, линейки, угольники, лекала, чертежные доски и столы, тушь, краски, кисти.

Готовальни. Готовальня представляет собой набор инструментов, предназначенных для черчения. В состав готовальни входят: рейсфедер, циркуль с переменной ножкой, карандашная ножка, игольная ножка и другие приспособления, количество которых зависит от сложности готовальни. Выпускают готовальни в специальных футлярах.



Готовальня

Линейки чертежные. Различают несколько типов чертежных линеек: прямые, мерительные (масштабные), рейсшины.

Угольники и лекала. Вырабатывают угольники и лекала из дерева (бука, груши и др.) и из пластических масс.

Угольники изготовляют двух типов: с углами 30° – 60° – 90° и с углами 45° – 45° – 90° . Размеры их указывают по длине катетов.

Лекала — это различной формы шаблоны для вычерчивания разнообразных кривых. Выпускают лекала в зависимости от их формы различных номеров.

Доски и столы чертежные. Эти изделия являются предметами специального назначения.

Тушь. Тушь представляет собой растертую с растворенным в нашатырном спирте казеином чистую сажу (черная тушь) или краску (цветная тушь) с добавлением какого-либо антисептика (формалина, карболовой кислоты и др.).

По консистенции тушь может быть жидкой, полужидкой и сухой (в виде плиток или палочек), по цвету — черной и цветной (красной, синей, зеленой и т. д.).

Жидкая тушь выпускается в тщательно закупоренных флаконах различной емкости, полужидкая — в металлических тубах, сухая — в коробках или пачках.

Краски. Применяемые для рисования краски делят на две основные группы: краски масляные и краски клеевые. К клеевым краскам относятся акварельные, гуашевые, темпера, пастель.

Акварельные краски характеризуются высокой прозрачностью. По консистенции различают акварельные краски пастообразные (в тубах), сухие (в виде таблеток или лепешек) и полусухие (в чашечках). Пастообразные акварельные краски, в свою очередь, делятся на художественные тонкотертые и ученические.

Гуашевые краски — пастообразные, отличаются от акварельных большей укрывистостью. По качеству они делятся на тонкотертые художественные и плакатные. Выпускают гуашевые краски во флаконах.

Краски темпера изготовляют на клеевых эмульсиях; выпускают в тубах или стеклянных банках.

Пастель — краска в виде палочек, оклеенных для прочности бумагой. Изготовляют пастель из смеси какого-либо пигмента, каолина, мела, белил и связующего (декстрина, гуммиарабика и др.). Выпускают пастель в коробках, выложенных ватой.

Кисти. Выпускают кисти для клея и для рисования. Кисти для клея изготавливают из щетины или конского волоса, небольшой пучок которых зажимается в жестяном патроне. Кисти для рисования вырабатывают из волоса колонка, песчаника, сурка и др. Размеры этих кистей обозначаются номерами, например: № 2, № 4, № 6 и т. д. до № 24. С повышением номера кисти увеличивается ее размер.

Разные школьные и канцелярские товары. К этой группе может быть отнесен довольно разнообразный ассортимент школьных и канцелярских товаров: пеналы, сумки и ранцы, резинки, губочницы, валики, зажимы (клипсы), наколки для бумаг, булавки канцелярские, скрепки для бумаг, корзины для бумаг, ленты для пишущих машин, штемпельные подушки, штемпельная краска, сургуч и др.

Пеналы вырабатывают из различных пород дерева (березы, липы, бука, ольхи и др.), из пластических масс и других материалов. По форме пеналы делятся на плоские и круглые (точечные). Наиболее распространены плоские деревянные пеналы с выдвигной крышкой и тремя отделениями: для резинки, ручек и карандашей. В зависимости от ширины такие пеналы выпускаются трех номеров: № 1 (самые узкие), № 2 и № 3 (самые широкие).

Сумки и ранцы изготавливают чаще всего из картона и оклеивают снаружи гралексом, дерматином или другими заменителями кожи, а внутри — хлопчатобумажной тканью или клеенкой. Сумки имеют одну застежку, ранцы — две застежки. Выпускаются сумки и ранцы двух размеров: № 1 (меньший) и № 2 (более крупный).

Резинки в зависимости от назначения подразделяют на резинки для стирания карандаша (мягкие) и для стирания чернил и туши (жесткие). Как те, так и другие выпускаются разных размеров, обозначаемых порядковыми номерами.

Губочница — прибор для смачивания пальцев; применяется чаще всего при подсчете денег. Состоит он из подставки (деревянной, стеклянной, керамической и из других материалов) обычно круглой формы, с выемкой, в которую вставляется губка, смачиваемая водой.



Губочница

Валики — прибор для смачивания почтовых марок при наклеивании их на почтовую корреспонденцию.

Зажимами (клипсами) называют металлические держатели для бумаги, по форме своей несколько напоминающие кисть руки.



Зажим для бумаги

Наколки для бумаг могут быть настольными и стенными. Настольные наколки состоят из прямого металлического заостренного стержня, укрепленного на круглой деревянной или металлической подставке. Стенные наколки (крючки) имеют металлическую или деревянную планку с ушком или отверстием для подвешивания и изогнутый заостренный металлический стержень, служащий для накалывания бумаги.

Булавки канцелярские обычно изготавливают из тонкой стальной проволоки. В зависимости от размера они делятся на четыре номера: с 1 по 4 (самые крупные).

Скрепки для бумаг вырабатывают различной конструкции, например, проволочные изогнутые, или «зигзаг», и жестяные угловые.

Корзины для бумаг по назначению делятся на настольные и для макулатуры. Настольные корзины имеют прямоугольную

форму. Они могут быть проволочными и плетеными из прута. Применяются настольные корзины при сортировке бумаг (к отправке, входящие и т. д.).

Корзины для макулатуры изготавливаются из проволоки, прута и лыка, различной формы и размеров.

Ленты для пишущих машин представляют собой пропитанные особой краской полоски тонкой ткани с проклеенными краями.

Ленты для пишущих машин подразделяются по назначению, ширине и цвету. В зависимости от назначения ленты бывают для обыкновенного письма и специальные (для стеклографа, шапирографа и др.). Размер лент указывается по ширине в миллиметрах. Наиболее распространены ленты шириной 13 мм. По цвету ленты делятся на черные, фиолетовые, красные и двухцветные.

Штемпельная подушка состоит из куска войлока прямоугольной формы, обтянутого тонкой тканью и уложенного в жестяной футляре с крышкой. Выпускаются подушки двух размеров.



Штемпельная подушка

Штемпельная краска различается по цвету: черная, синяя, фиолетовая, зеленая и др.

Сургуч представляет собой сплавленную смесь, состоящую из канифоли, гипса, мела, различных красок (например, киновари, сурика или сажи) и других веществ. Выпускается сургуч в виде прямоугольных брусков длиной 30 см; цвет его может быть красный, черный, синий, серый.

Более дешевый сургуч, применяемый для заливки бутылочных пробок, называется смолкой.

Кроме описанных выше изделий, в ассортимент канцелярских товаров включают также ножницы конторские, ножи

перочинные, клей канторский, колокольчики, звонки настольные, лампы электрические настольные, пепельницы, дыроколы и другие товары.

К канцелярским товарам относится также и ряд счетных приборов: канторские счеты, арифмометры, логарифмические линейки, а также множительные аппараты: пишущие машинки, стеклограф, шапирограф, ротатор.

Особенности продажи школьно-письменных и канцелярских товаров. Школьно-письменные и канцелярские товары выложены в прилавочных кассетах, и покупатель до обращения к продавцу сам знакомится с товарами. При продаже изделий, не требующих выбора, продавец должен выяснить, для ученика какого класса, например, приобретаются тетради, для какой цели – карандаши. При показе альбома обращают внимание на его обложку, а затем показывают страницы.

При показе карандашей надо заранее их очинить и нанести штрихи на бумагу, чтобы покупатель увидел разницу между твердыми и мягкими карандашами.

Авторучки должны быть показаны в действии, причем покупатель сам должен убедиться, что ручка хорошо пишет.

Готовальни показывают в раскрытом виде. Покупателю надо объяснить правила пользования наиболее сложными инструментами.

При продаже красок выясняют, для какой цели они требуются покупателю (для рисования, плакатных работ, грунтовки).

Изделия из бумаги и картона упаковывают способом «конверт». Чертежную и миллиметровую бумагу скатывают в рулон и упаковывают «в закатку». Мелкие товары для письма, черчения и рисования, а также канцелярские товары упаковывают в коробки, пакеты или упаковочную бумагу различными способами в зависимости от размеров, формы.

Производители школьно-письменных и канцелярских товаров в Республике Беларусь:

УП «Минская фабрика цветной печати»;

КИПУП «Сож» (г. Гомель);

ОАО «Добрушская бумажная фабрика».

Вопросы для самопроверки

1. Укажите, какие товары относятся к канцелярским.
2. Опишите ассортимент школьно-письменных товаров.
3. Назовите и охарактеризуйте виды картона.
4. Перечислите изделия из бумаги и картона.
5. Перечислите принадлежности для рисования.
6. Охарактеризуйте ассортимент принадлежностей для черчения.
7. Охарактеризуйте ассортимент принадлежностей для письма.
8. Назовите отличительные особенности красок акварельных, гуашевых, temperных.
9. Перечислите ассортимент канцелярских принадлежностей.
10. Какие товары относятся к разным школьным и канцелярским товарам?
11. Что должен сделать продавец, демонстрируя покупателю карандаши и ручки?
12. Каким образом следует упаковывать бумагу и изделия из нее?

Хозяйственные товары, товары бытовой химии

Характеристика и ассортимент керамических, металлохозяйственных и стеклянных товаров. **Керамическая посуда** выпускается столовая и чайная, хозяйственная, кухонная (для приготовления пищи), художественно-декоративная. К керамической посуде предъявляют высокие эксплуатационные, гигиенические, эстетические требования. Керамическая посуда должна быть водонепроницаема, рациональной формы.

Керамические изделия по структуре и свойствам черепка подразделяют на фарфор, полуфарфор, фаянс, майолику, гончарные изделия.

Основным материалом для получения керамики являются глины, каолины, отошающие материалы (кварцевый песок), глазури. Глина плавится при разных температурах. После обжига глины бывают белые, красные, светло-жгучие. Глазурь вырбатывают из песка.

Отличительные признаки фарфора и фаянса:

1) плотность фарфоровых изделий больше, чем фаянсовых. Черепок у фарфора – спекшийся, у фаянса – пористый;

2) черепок фарфора в тонких слоях просвечивает, фаянс не просвечивает;

3) черепок фарфора белого цвета с голубым оттенком, фаянса – белый с желтоватым, сероватым оттенком;

4) при ударе о край фарфоровые изделия издают продолжительный высокий звук, фаянс – глухой, короткий;

5) термостойкость глазури фарфора выдерживает резкие колебания температур без растрескивания. Глазурь фаянса имеет более низкие пределы термостойкости.

Ассортимент керамических товаров подразделяется на следующие группы:

по назначению – чайная, столовая, кофейная;

видам – блюда, чашки, тарелки;

форме (зависит от назначения) – плоские (блюда) и полые (чашки);

фасону – фасон изделий обозначают порядковыми номерами или словами;

размеру (диаметр – в миллиметрах; полые изделия – по вместительности в кубических сантиметрах или литрах; высокие – по высоте корпуса в миллиметрах);

толщине стенок – обыкновенные (2,5–4 мм) и тонкостенные (1,4–2,5 мм);

видам разделок – белые (без украшений) и с разделками (деколь, трафарет); по сложности разделок – на группы;

комплектности – одиночные и комплектные изделия (наборы, сервизы).



Блюдо фарфоровое с деколью

Керамические изделия в соответствии с требованиями нормативных документов должны иметь такие показатели качества, как устойчивость, водопоглощение, термостойкость; отвечать тре-

бованиям надежности (посуда должна быть прочной, удобной в пользовании, приставные детали прочно закреплены). Керамические изделия не должны выделять вредных веществ из глазури и керамических красок. В керамических изделиях не допускаются дефекты: трещины сквозные, отколы незашлифованные, пузыри, отслоение краски, глазури.

В зависимости от вида, места расположения, размера и количества дефектов фарфоровую и фаянсовую посуду делят на три сорта (1, 2 и 3). Маркируют эти изделия на дне, с оборотной стороны несмываемой керамической краской. Наносят товарный знак предприятия-изготовителя, сорт, группу разделки.

Транспортируют керамические изделия в контейнерах, вагонах, укладывая в нижние ряды более тяжелые изделия, а в верхние – более легкие. На контейнерах и вагонах указывают: «Осторожно».

Хранить керамические изделия следует в сухих, отопляемых помещениях на стеллажах.

Металлохозяйственные изделия подразделяют на группы по назначению: металлическая посуда, приборы и принадлежности, облегчающие домашний труд, ножевые изделия и столовые принадлежности, товары ремонтно-строительного назначения, инструменты, товары для личного подсобного хозяйства, нагревательные и осветительные приборы.

Группы товаров подразделяются на подгруппы, виды и разновидности. Металлохозяйственные товары различают по исходному материалу, способу изготовления, отделке, фасонам, размерам, по комплектности.

Металлическая посуда изготавливается из стали, чугуна, алюминия, сплавов меди:

- стальная (черная, эмалированная, луженая, из нержавеющей стали, крашеная, оцинкованная);
- алюминиевая;
- чугунная (ассортимент ограничен). Поверхность чугунной посуды покрывают эмалью;
- латунная (чайники, кофейники, самовары, тазы для варенья и др.);
- мельхиоровая, нейзильберовая (сахарницы, конфетницы, ведра для охлаждения шампанского и др.).

По комплектности металлическая посуда бывает штучная и в наборе, по декору – живописно-эмалированная, трафаретная. Посуду из сплавов меди украшают чернением, чеканкой, филигранью.



Набор кастрюль эмалированных декорированных

Приборы и принадлежности, облегчающие домашний труд: приборы для приготовления пищи (мясорубки, шинковки и др.), принадлежности для уборки, стирки, утюжки белья, разные хозяйственные приборы (бытовые весы, сушилки для тарелок и др.).

Ножевые изделия и столовые принадлежности. Ножи подразделяют на хозяйственные (хлеборезные, кухонные, поварская тройка – мясной, хлебный, коренчатый), буфетные (нож для масла, для сыра, для лимона, для фруктов), складные.



Набор ножей хозяйственных

Ножницы подразделяют по назначению на портновские, хозяйственные, закройные, конторские, «зигзаг», маникюрные, парикмахерские и др.

Столовые принадлежности. К ним относят ложки столовые, десертные, чайные, кофейные, разливательные, для специй. К *столовым и буфетным принадлежностям* относят: столовые наборы на 6 или 12 персон (состоят из ножей, вилок, столовых и чайных ложек). Столовые ножи часто выпускают в паре с вилками. Вилки подразделяют на столовые и буфетные, различают по количеству рожков: 4-, 3- и 2-рожковые.

Товары ремонтно-строительного назначения: крепежные изделия (гвозди, крюки, болты, гайки, шурупы и др.), приборы для окон и дверей (ручки дверные, петли, задвижки, шпингалеты, замки и др.).

Инструменты классифицируют по различным признакам. По функциональному назначению их делят на обрабатывающие, монтажные и измерительные. Инструменты каждого вида различают по конструкции, фасону, размерам, отделке.

По природе обрабатываемого материала различают:

- инструменты для обработки дерева – пилы поперечные, лучковые, ножовочные полотна по дереву, топоры, долбежные, сверлильные, строгальные и др.;
- инструменты для обработки металлов:
 - инструменты для ручной рубки металлов (зубило, крейцмейсели);
 - зажимные инструменты (тиски, струбцины);
 - ударные инструменты (кувалды, молотки, наковальни);
 - инструменты для распиловки металлов (ножовки по металлу, ножовочные полотна);
 - инструменты для опиливания (напильники, надфили);
 - сверлильные инструменты и инструменты для нарезания резьбы;
- инструменты для монтажных работ:
 - инструменты для удержания деталей во время работы (плоскогубцы);
 - для сборки и разборки резьбовых соединений (отвертки);
 - для выдергивания гвоздей (клещи);
 - для резания проволоки (кусачки).



Монтажные инструменты

Инструменты выпускают наборами.



Набор инструментов универсальный в чемодане

Товары для личного и подсобного хозяйства:

- инструменты и инвентарь для работы в саду (секаторы, лестницы, садовые ножи);
- инструменты для обработки почвы (лопаты, грабли, рыхлители);
- приспособления для сбора урожая, овощей, трав (косы, серпы, плодосъемники);
- приборы для борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур (опрыскиватели).

Нагревательные и осветительные приборы: приборы для приготовления пищи (газовые плиты), водогрейные приборы (газовые водонагреватели, колонки АГВ), отопительные приборы (котлы и аппараты, работающие на твердом и жидком топливе); осветительные приборы (лампы керосиновые, фонари).

Товары ремонтно-строительного назначения: крепежные изделия (гвозди, болты, шайбы), приборы для окон, дверей.

Все металлохозяйственные изделия должны быть изготовлены в соответствии с требованиями стандартов, удобны в пользовании, иметь необходимую механическую и термическую стойкость. Металлы не должны вступать в реакцию с продуктами. Изделия необходимо предохранять от попадания влаги, загрязнений, механических повреждений.

Хранить металлохозяйственные изделия следует при относительной влажности воздуха не выше 75 %. Хранение в одном помещении с химикатами и другими веществами, вызывающими коррозию, запрещается.

Классификация и ассортимент стеклянных товаров. Стекло характеризуется прозрачностью, твердостью, высокой прочностью на сжатие, но при этом высокой хрупкостью, высокой химической стойкостью, невысокой термостойкостью. Стекло имеет и хорошие гигиенические свойства (безвредные), однако некоторые краски и составы, применяемые для отделки, могут не в полной мере отвечать этим требованиям. Громоздкая, неудобная форма и конструкция изделий также могут снижать их гигиеничность, затрудняя очистку (мытьё) в труднодоступных местах.

Стеклопосуда призвана выполнять эстетическую функцию – удовлетворять духовные запросы потребителей, воспитывать у них вкус, чувство прекрасного, способствовать созданию уюта жилья, ощущения комфорта за столом.

Бытовые стеклянные изделия классифицируют по следующим основным признакам:

- по назначению – на пять групп (бытовая посуда, художественные изделия, хозяйственная посуда, кухонная посуда, ламповые изделия);
- способу выработки – на выдувные, прессованные, пресовывдувные и изготовленные центробежным литьем;
- виду стекла – натриево-калиево-известковое (обыкновенное), калиево-свинцовое (хрусталь) и боросиликатное (жаростойкое);
- цвету – цветные и с нацветом;
- размерам – мелкие, средние, крупные и особо крупные.

Блюдца по назначению делят на чайные (диаметром 110–140 мм) и для варенья (диаметром 75–100 мм). *Блюда* выпускают разных фасонов и размеров (диаметром 275–420 мм).

Бокальчики, бокалы, рюмки и фужеры вырабатывают разных фасонов и размеров. Бокальчики имеют емкость 15–25 мл, рюмки – 30–100 мл, бокалы – 100–150 мл, фужеры – 175–350 мл.



Набор бокалов (60, 150, 170 мл)

Стаканы по назначению бывают для чая (ручной и машинной выработки), вина, пива, минеральных и фруктовых вод, дорожные плоские толстостенные.

Чашки с ручкой и кружки для пива имеют ограниченный ассортимент.

Чайницы (для хранения сухого чая) выпускаются с притертой пробкой и с металлической оправой.

Приборы для чая (три предмета), приборы для крушона (девять предметов), приборы для вина (67 предметов), приборы для воды (семь предметов), приборы для молока и предметы для туалета относятся к *комплектной посуде* и характеризуются многофункциональностью.

Бытовая стеклянная посуда может быть декорирована различными способами.

Выдувная посуда отличается большим разнообразием, ее ассортимент включает сотни наименований (вазы, графины, кувшины, масленки, молочники, салатники, сахарницы и др.). Выдувная посуда может быть штучной и комплектной.



Основные виды украшений стеклянных изделий:

- 1 – матовая лента; 2 – номерная шифровка; 3 – гравировка; 4 – алмазная грань; 5 – травление: а – простое; б – сложное; в – глубокое; 6 – грань литерная; 7 – валиком; 8 – кракле; 9 – золотом; 10 – живопись краской и золотом; 11 – нить цветная; 12 – цветные полосы

Ассортимент *прессованной посуды* значительно уже выдувной. Номенклатура прессованных изделий включает блюда для варенья и чая, вазы для варенья, крема, конфет, печенья, фруктов, цветов, икорницы, лимоновжималки, масленки, менажницы, подносы, рюмки, салатники, сахарницы, стаканы, селедочницы, тарелки. Прессованные изделия отличаются простой форм и декора.

Прессовывдувная посуда имеет ограниченный ассортимент: графины разных фасонов и емкостей, судки столовые из четырех предметов, масленки и др.

Посуда хозяйственная включает изделия, применяемые для приготовления и хранения пищи, солений, варенья, кваса, воды и др. (банки, бутылки, бочонки разных емкостей).

Посуда кухонная из жаропрочного стекла (боросиликатного) и ситаллов предназначена для приготовления пищи. Ассортимент ее включает жаровни, кастрюли, сковороды и формы для запекания.

К стеклянной посуде предъявляют технические, функциональные, эргономические и эстетические требования.

Технические требования к качеству стекла, выработки, обработки, размерам должны соответствовать требованиям нормативно-технической документации.

Поверхность изделия должна быть гладкой, не допускаются посторонние включения и другие внешние дефекты стекла.

Изделие, поставленное на ровную поверхность, не должно качаться. Не допускаются режущие, острые края. Крышки должны свободно входить в изделие, без заметного качания. При проверке качества изделий учитывается качество обработки и украшений; проверяются размеры изделий и объем.

Эстетические требования: оригинальность, соответствие моде, высокое качество обработки. Особенно важно для посуды соответствие эргономическим требованиям: удобство и безопасность в пользовании. Удобство пользования зависит от размеров и конструкции.

Стеклоизделия маркируются маркой, в которой указывают наименование предприятия-изготовителя, товарный знак, номер стандарта, группу разделки, артикул, на хрустальных изделиях – содержание оксидов свинца и бария в процентах. Транспортируются стеклоизделия в таре с надписями «Осторожно, стекло!», «Верх», «Не кантовать».

Стекланные изделия нельзя хранить длительное время в сырых помещениях, так как частично теряется прозрачность стекла, на поверхности может образоваться белый налет.

Рекомендации продавцу при обслуживании покупателя в отделе «Хозяйственные товары». Все изделия проверяются на комплектность.

Перед продажей изделий из фарфора и стекла необходимо проверить, чтобы в них не было трещин. Для этого необходимо поставить изделие на стол и постучать специальной деревянной палочкой по изделию. Звук должен быть звонким; если звук глухой – изделие с трещиной. Далее проверяют, если ли дефекты отделки.

Перед продажей изделий из металла проверяют, нет ли сколов эмали, особенно на внутренней поверхности изделия, предназначенного для приготовления и хранения пищи.

Изделия из пластмассы проверяются на целостность.

Продавец должен дать консультацию покупателю по назначению изделий и по уходу за ними. Затем изделие необходимо упаковать и вручить покупателю.

Советы для консультации покупателям. Чугунная черная посуда изготавливается литьем из серого чугуна. Этот вид посуды обладает низкой теплопроводностью. Благодаря толстым стенкам и дну посуды пища в ней равномерно прогревается, почти не пригорает, поэтому чугунная посуда используется в основном для жарения и тушения. Однако вследствие существенных недостатков (черный цвет, большая масса, невысокая стойкость к коррозии, шероховатость поверхности) чугунная черная посуда применяется ограниченно.

Чугунная эмалированная посуда обладает более высокими функциональными, гигиеническими и эстетическими свойствами по сравнению с чугунной черной посудой благодаря покрытию силикатной эмалью (кроме дна). Чугунную эмалированную посуду применяют для тепловой обработки (варки, тушения, жарки) и для хранения продуктов. Видовой ассортимент чугунной эмалированной посуды включает кастрюли, сковороды, утятницы, гусятницы, горшки, котлы, противни, емкости для заливного и др.

Чугунная посуда	
<p><i>Достоинства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • подходит для жарки и тушения пищевых продуктов; • термостойкая, долговечная; • недорогая; • не оказывает вредного воздействия на организм 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • тяжелая; • недостаточно прочна к ударам; • низкие эстетические свойства; • требует особо тщательного ухода, так как имеет шероховатую поверхность и на ней может появиться коррозия; • при длительном хранении в ней пищи может испортить вкус и цвет блюда

Алюминиевая посуда по способу изготовления бывает штампованной и литой, по назначению — кухонной, столовой, для хранения и переноса пищи.

Выпускают алюминиевую штампованную посуду с обрезными, отогнутыми, закатанными краями. Алюминиевая листовая посуда производится с различной отделкой корпуса. Высокая

теплопроводность алюминия позволяет ускорить процесс приготовления пищи в алюминиевой посуде, но в то же время пища может подгорать. Поэтому такую посуду целесообразно изготавливать с утолщенным дном и (или) стенками. Листовая алюминиевая посуда легко деформируется, ее поверхность со временем тускнеет, покрывается механическими дефектами. При мытье такой посуды не следует пользоваться чистящими средствами с абразивами, так как они оставляют на мягкой алюминиевой поверхности риски, царапины; кроме того, снимается защитный слой оксида алюминия. Недостаточная коррозионная стойкость алюминиевой листовой посуды не позволяет длительно хранить в ней соленые и маринованные, кислые продукты.

Алюминиевая посуда	
<p><i>Достоинства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • легкая; • быстро нагревается; • не ржавеет; • не боится резких колебаний температур; • не портится от соли, соды, кислот 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • нежелательно хранить в ней пищу, так же как и готовить блюда из кислых овощей, ягод, фруктов, кипятить молоко, так как выделяются ионы металла; • легко царапается и деформируется

Посуда с антипригарным покрытием имеет тефлоновое покрытие, наносимое пластической массой (фторопласт) на внутреннюю сторону изделий.

Посуда с антипригарным покрытием	
<p><i>Достоинства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • экономятся жиры; • сохраняются витамины; • пища не пригорает; • облегчается процедура мытья 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • посуду нельзя перегревать и царапать; • нельзя держать посуду вложенной одна в другую

Стальная эмалированная посуда обладает комплексом ценных функциональных, эстетических и других потребительских свойств. Стальная эмалированная посуда производится из тонколистовой углеродистой стали толщиной 0,5–2,5 мм и покрывается защитно-декоративным слоем силикатной эмали. С внутренней стороны изделия покрывают белой или светлой эмалью, а снаружи — эмалью различных цветов.



Кофейник стальной эмалированный

Ассортимент стальной эмалированной посуды для тепловой обработки пищевых продуктов включает кастрюли различной формы, в том числе для электроплит, чайники, кофейники. Кастрюли для электроплит имеют стенки толщиной не более 1,2 мм и утолщенное дно (не менее 2 мм), которое должно плотно соприкасаться с поверхностью электроконфорки и быть не меньше ее минимального диаметра.

К стальной эмалированной посуде для хранения и переноса пищи относятся ведра, бидоны, баки, банки, лотки, кувшины, ковши. Корпус баков, ведер упрочняют кольцевыми ребрами жесткости.

Стальная эмалированная посуда для приготовления холодных блюд и сервировки стола подразделяется на следующие виды:

- блюда (1,5; 2; 4; 5; 7 л);
- кружки (0,15; 0,25; 0,40; 1; 1,5 л);
- салатники (1,5; 2; 3 л);
- миски (0,4; 0,8; 1,5; 2,5; 3,5; 5 л);
- тарелки (0,25; 0,4; 0,8 л).

Изделия этой группы вследствие высокой теплопроводности использовать для горячей пищи не рекомендуется.

Стальная эмалированная посуда	
<p><i>Достоинства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • легкая, легко отмывается; • химически устойчива; • не поддается воздействию солей и кислот, входящих в состав пищи; • гигиенична 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • при резких переменах температуры и ударах эмаль трескается и откалывается. Если кусочек эмали откололся, такая посуда больше непригодна для приготовления пищи, так как начинает ржаветь; • нельзя чистить ножом или губкой – это повредит эмаль

Посуду из нержавеющей стали (легированной) изготавливают из сплава железа с углеродом, никелем, хромом, вольфрамом.

Посуда из нержавеющей стали	
<p><i>Достоинства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • пригодна для длительного хранения пищи; • рекомендуется для приготовления жидких блюд; • обладает высокой химической стойкостью; • не передает пище вкуса и запаха металла; • не разрушает витамины; • легко очищается; • гигиенична; • долговечна; • имеет красивый внешний вид 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • низкая теплопроводность; • пища пригорает; • нельзя приготавливать овощные и острые блюда, так как выделяются ионы металла (никель); • рекомендуется приобретать посуду, не содержащую никель

Стальная оцинкованная посуда покрыта защитным слоем цинка.

Стальная оцинкованная посуда	
<p><i>Достоинства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • не ржавеет 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • применяется для хозяйственных целей (стирка белья, кипячение белья), так как материал изделия выделяет ядовитые вещества, особенно при взаимодействии с горячей водой

Стальная луженая посуда — покрывается защитным слоем олова.

Стальная луженая посуда	
<p><i>Достоинства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • оловянное покрытие устойчиво к воде, органическим кислотам; • не изменяет вкусовых свойств пищи; • не разрушает витамины; • используется для посуды молочной промышленности и для кондитерских форм 	<p><i>Недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • те же, что у стальной оцинкованной посуды

Дефекты фарфоровых, стеклянных и металлических изделий.
К дефектам стекломассы относятся:

— газоподобные включения (мошка, пузырь) — появляются вследствие недостаточного осветления стекломассы. Замутненные и продавливающиеся пузыри в изделии не допускаются;

— свиль, шпир — это прозрачные включения, отличающиеся от основной массы стекла химическим составом или физи-

ческими свойствами. Свилы бывают нитевидные, волосяные, в виде узелков и жгутов;

– кристаллические включения имеют кристаллическую структуру (белые частицы стекла).

Дефекты выработки образуются в процессе формования стеклянных изделий. К ним относятся:

– разнотолщинность в стенках и дне изделия – результат неравномерного распределения стекломассы в процессе выработки изделия;

– скол, щербины – повреждения с раковистой структурой, образующиеся в результате откалывания кусочка стекла при механическом воздействии;

– осыпь – мелкие сколы;

– морщинки – неровность, выступающая в виде ряби на поверхности;

– складка – неровность поверхности карманообразной формы.

Кривизна, складки и морщинки на изделиях не допускаются.

Недопустимые дефекты фарфоровых изделий:

– сквозные трещины;

– отколы неглазурованные;

– отслоение красок;

– стирание красок при трении;

– цек (сетка волосяных трещин в глазурном слое). Изделия с цеком быстро загрязняются (по волосяным трещинам), механическая прочность их снижается, кусочки глазури могут отскакивать и попадать в пищу;

– подрыв носиков и ручек (трещины в местах прикрепления к корпусу изделий ручек и носиков).



Цек на керамическом салатнике

Производители посуды в Республике Беларусь:

Минский фарфоровый завод;

Добрушский фарфоровый завод;

Борисовский хрустальный завод;

Стеклозавод «Неман» (г/п Березовка Гродненской области);

Радошковичский керамический завод;

Завод художественных изделий (г. Ивенец);

Завод художественных изделий (г. Барановичи);

ПО «Белэмальпосуда» (г. Гомель);

ПО «Белэмальпосуда» (г. Слуцк).

Инструкционная карта

Упаковка стеклянной посуды

Рюмки: на лист бумаги укладывают рюмку ножкой вправо.левой рукой берут рюмку и накрывают углом бумаги, а правой рукой загибают угол бумаги. Двигая рюмку от себя, вовнутрь ее вкладывают оставшиеся края бумаги. Завернутую рюмку кладут на лист бумаги, рядом помещают вторую рюмку, ножкой в противоположную сторону, и заворачивают.

Фужеры, стаканы проверяют, простукивая один о другой. Фужеры укладывают на лист бумаги ножкой вправо. Второй фужер через слой бумаги прикладывают дном к первому. Оба фужера заворачивают в бумагу.

Стаканы укладывают доньшком друг к другу через бумагу (прокладку). Край бумаги накладывают на стаканы и затем закатывают в бумагу, оставшиеся концы бумаги вводят вовнутрь стаканов. Три пары стаканов упаковывают в бумагу.

Ваза для цветов: кладут вазу для цветов на бумагу дном влево. Первый угол бумаги накладывают на вазу правой рукой движением от себя, второй край приподнимают левой рукой. Прокатывают вазу по листу бумаги до четвертого угла. Оставшийся угол вводят вовнутрь вазы.

Прибор для вина: по две рюмки закатывают в бумагу ножкой влево. Пробку графина упакованную кладут на лист бумаги под горло графина и сбоку пакет с рюмками. Лист бумаги соединяют с двух сторон, прикладывают к товару. Концы заделывают в виде конверта. Сверток обвязывают шпагатом.

Прибор для воды: проверка кувшина производится в двух местах – у ручки и по корпусу. Крышку кувшина обертывают бумагой, вкладывают ее головкой вниз в кувшин. Листом бумаги обертывают ручку кувшина. На лист бумаги укладывают кувшин и к нему присоединяют два упакованных фужера. Упаковка «конвертом», обвязка крест-накрест.

Чашка с блюдцем: на лист бумаги кладут чашку дном влево, ручкой к себе и упаковывают. На лист бумаги ставят блюдце, на него – упакованную чашку дном вверх. Упаковка «на угол» или складочками.

Чайный сервиз на 6 персон: упаковывают 4 чашки и 4 блюдца; затем 2 блюдца и 2 чашки; после этого упаковывают сахарницу и чайник.

В первом ряду ставят два больших пакета: 4 чашки, 4 блюдца и 2 чашки с блюдцами и сливочник.

На них через картонную прокладку ставят сахарницу и чайник носиком вовнутрь. Упаковка «конвертом», обвязка: одна продольная + две поперечные.

Чайный сервиз на 12 персон: в первом ряду ставят 3 упакованных пакета по 4 чашки и 4 блюдца. Во втором ряду через прокладку ставят упакованные сахарницу, сливочник и чайник носиком вовнутрь. Упаковка «конвертом», обвязка: одна продольная + три поперечные.

Столовый сервиз на 6 персон упаковывают в два отдельных пакета:

в одном пакете все тарелки, переложенные бумагой и упакованные «на угол» или «конвертом», обвязка шпагатом крест-накрест;

во второй пакет ставят все оставшиеся предметы: на лист бумаги ставят большое блюдо, на него овальное – упакованное, на него – суповую вазу, на упакованную крышку, перевернутую, ставят салатник (можно и его упаковать). В салатник укладывают все мелкие предметы, упакованные по отдельности и все вместе (горчицница, хренница, солонка).

На большое блюдо сбоку, параллельно овальному блюду ставят упакованную соусницу, с другой стороны – упакованную селедочницу. Упаковка «на угол» или «конвертом», обвязка крест-накрест.

Столовый сервиз на 12 персон: будет 2 пакета тарелок, в 3-й пакет – все остальные предметы.

Характеристика и ассортимент товаров бытовой химии. Товары бытовой химии предназначены для благоустройства быта человека, ухода за жилищем, одеждой, мебелью, техникой, садом и огородом.

Товары бытовой химии до подачи их в торговый зал (размещения в месте продажи) должны пройти предпродажную подготовку, которая включает освобождение от транспортной тары, сортировку товара, проверку целостности упаковки (в том числе функционирования аэрозольной упаковки) и качества товара (по внешним признакам), наличия необходимой информации о товаре и его изготовителе, инструкций по применению товаров, правильности цен.

Предлагаемые для продажи товары бытовой химии должны быть сгруппированы по видам в зависимости от назначения изделий, чтобы обеспечить удобство их выбора.

При передаче покупателю товаров бытовой химии в аэрозольной упаковке проверка функционирования упаковки в торговом помещении не проводится.

Товары бытовой химии (бытовые химические товары) объединяют товары различного назначения, материалы для которых получены путем синтеза или химических преобразований. Основные товары бытовой химии: средства для стирки и мытья, лакокрасочные товары, клеящие материалы, средства для ухода за одеждой и обувью, автокосметика, удобрения, активаторы и стимуляторы роста растений, средства для борьбы с насекомыми и грызунами и абразивные материалы. Назначение товаров бытовой химии разнообразно: их применяют для строительства, ремонта и благоустройства жилья, ухода за жилищем и предметами домашнего обихода, выращивания и ухода за растениями и т. д.

Наибольший удельный вес в реализации товаров бытовой химии занимают средства для стирки и мытья, лакокрасочные товары, клеящие материалы.

Средства для стирки и мытья – одна из наиболее представительных групп товаров бытовой химии на современном рынке

по широте ассортимента. Классификация этой товарной группы представлена на схеме ниже.



Классификация средств для стирки и мытья

Мыла. В зависимости от консистенции и физического состояния мыла подразделяются на твердые (в кусках), мазеобразные, жидкие и порошкообразные. Каждую из этих групп подразделяют на мыла с различным содержанием жирных кислот (в виде жирно-кислых солей). Выпускают твердые мыла обычные (без пилирования или равноценной обработки) и пилированные. Более высокими потребительскими свойствами обладают пилированные мыла, выпуск которых возрастает.

Весь ассортимент хозяйственных мыл подразделяют по назначению на мыла для стирки, мытья посуды и хозяйственных изделий, мытья рук.

Твердые мыла представляют собой преимущественно натриевые соли жирных кислот, расщепленных подсолнечного, соевого, конопляного и других растительных масел. Их выпускают в основном в виде кусков, порошков и стружки. Кусковое хозяйственное мыло (обыкновенное и осветленное) может содержать 65, 70 и 72 % жирных кислот; эти значения называют качественным показателем: чем выше процент — тем лучше качество.

Синтетические моющие средства (СМС). Современный ассортимент весьма обширен. Основная масса синтетических

моющих средств представляет собой стиральные порошки. В меньшем количестве выпускаются жидкие моющие средства, пасты и гели.

Бытовые синтетические моющие средства в зависимости от назначения подразделяют на следующие основные группы:

- средства для стирки шерстяных и шелковых тканей (рН 1%-го раствора – 7–8,5). Основные их представители – «Ворсинка», «Ласка», «Ландыш», «Руно», «Минутка»;
- средства для стирки хлопчатобумажных и льняных тканей (рН 10–11,5). Ассортимент данных синтетических моющих средств представлен средствами различной консистенции: «Лоск», «Денни», «Дося», «Эра», «Карапуз», «Малыш» и др.;
- средства универсального назначения (рН 9–9,5) для стирки разнообразных тканей, в том числе из химических волокон Ненко: «Аист», «Эра», «Миф», «Кристалл» и др.;
- средства для стирки грубых и сильно загрязненных тканей, в частности спецодежды.

Кроме того, следует учитывать, что особую группу СМС формируют средства для стиральных машин-автоматов. Их торговая марка обычно дополняется словом «автомат», они отличаются пониженным пенообразованием.

Функциональные свойства моющих средств определяются моющей способностью и универсальностью. Моющая способность зависит от состава поверхностно активных веществ, пенообразующей и растворяющей способности. Универсальность СМС зависит от возможности их применения для различных по составу тканей и от разных условий стирки (жесткость и температура воды).

Информация для потребителей на упаковке моющих средств ведущих мировых производителей представлена в таблице.

Бренд	Ласка Магия цвета	Dreft	Losk 9 Color
Назначение	Средство для стирки жидкое для цветных изделий из любых видов тканей в воде любой жесткости	Синтетическое моющее средство жидкое, гель для стирки шерсти, шелка и цветного трикотажа	Средство для стирки универсальное концентрированное жидкое для цветных изделий из хлопчатобумажных, льняных, синтетических тканей, тканей из смешанных волокон (кроме натуральной шерсти и шелка)

Продолжение табл.

Бренд	Ласка Магия цвета	Dreft	Losk 9 Color
Состав	5–15 % А-ПАВ, менее 5 % Н-ПАВ, мыло, отдушка, консервант, энзимы	5–15 % анионные ПАВ, меньше 5 % неионогенные ПАВ, мыло, отдушка, метилизотиазолинон, бензизотиазолинон, бензилсалицилат, бутилфенил метилпропионал, цитронеллол, гераниол, гексилкоричный альдегид, линалоол	5–15 % А-ПАВ, менее 5 % Н-ПАВ, мыло, фосфонаты, отдушка, консервант, энзимы, 2-(4-тертбутилбензил) пропиональдегид линалоол, кумарин, пеногаситель, краситель, полимер, вода
Рекомендации по дозировке	Стирка в машине-автомате 110 мл. При минимальных загрязнениях 90 мл, при средних 120 мл, при сильных 150 мл. Используется как основное средство при ручной стирке, на 5 л воды 40 мл средства, при жесткой воде +30 мл	Ручная стирка на 5 л 50 мл. Машинная стирка: при небольших загрязнениях 90–105 мл, при сильных – 120–135 мл в зависимости от жесткости воды (<20 dH bkb > 20 dH) 800 мл = 8 стирок	Ручная стирка 50 мл на 10 л воды. Машинная стирка 50 мл на 10 л воды. При средних/сильных загрязнениях 75/160 мл на 10 л воды при жесткости воды 0–14° dH. При средних/сильных загрязнениях 95/180 мл на 10 л воды при жесткости воды >14° dH. 0–14° dH – мягкая, средней жесткости вода >14° dH – жесткая, очень жесткая вода. 1,5 л = 3 кг = 20 стирок
Меры предосторожности	Беречь от детей! При повышенной чувствительности и повреждениях кожи избегать длительного контакта с любыми средствами для стирки. В случае попадания средства в глаза немедленно промыть проточной водой. Хранить вдали от пищевых продуктов. Хранить при температуре от +5 °С до +35 °С	Использовать до даты, указанной на упаковке. Беречь от детей. В случае попадания средства в глаза немедленно промыть проточной водой. Хранить вдали от пищевых продуктов. При повышенной чувствительности и повреждениях кожи избегать длительного контакта с любыми средствами для стирки. Предохранять от воздействия прямых солнечных лучей и нагревания выше 35 °С.	Беречь от детей! В случае попадания средства в глаза немедленно промыть проточной водой. При повышенной чувствительности и повреждениях кожи избегать длительного контакта с любыми средствами для стирки. Хранить вдали от пищевых продуктов. Хранить при температуре от +5 °С до +35 °С

Продолжение табл.

Бренд	Ласка Магия цвета	Dreft	Losk 9 Color
		Хранить при относительной влажности воздуха не более 95 %	
Срок годности	Срок годности – 36 месяцев с даты изготовления		Срок годности – 3 года с даты изготовления
Диапазон рабочих температур	30–60 °С		30 °С – 40 °С – 60 °С
Заявленное действие	Предохраняет цветные вещи от выцветания и удаляет катышки, сохраняя первоначальную интенсивность цветов надолго	Сочетает в себе 5 достоинств деликатного средства для стирки, помогая сохранить форму вещи и яркость цветов, предотвратить линьку при стирке, появление катышков и сделать вещи приятными на ощупь	Предназначено для стирки цветных вещей. Эффективно отстирывает сложные пятна, Сохраняет цвета яркими и сияющими. Содержит 9 высокоэффективных компонентов, удаляющих пятна, для исключительной чистоты белья
Дополнительная информация	Перед использованием взболтать. При выборе режима стирки и температуры следуйте рекомендациям, указанным на ярлыках. При стирке деликатных изделий в машинах-автоматах загружайте барабан не более чем 1/2. Дату изготовления и код завода-изготовителя смотри на упаковке. Предназначено для машинной и ручной стирки. ТУ2381-022-89589540-2009	Подходит для использования в стиральных машинах любого типа и для ручной стирки. ТУ2381-089-00204300-2007	Для стирки в стиральных машинах и ручной стирки. В воде любой жесткости. Сортируйте белье перед стиркой. Тонкие и быстро линяющие изделия стирайте без замачивания. При выборе режима стирки и температуры следуйте рекомендациям, указанным на ярлыках. Перед использованием взболтать. Дату изготовления смотри на упаковке. Использовать круглый колпачок для дозирования: поместить колпачок со средством в барабан машины. Для удаления трудных пятен нанесите на пятно перед стиркой. ТУ2381-021-89589540-2010

Окончание табл.

Бренд	Ласка Магия цвета	Dreft	Losk 9 Color
Ин-форма-ция по защите окру-жаю-щей среды	По истечении срока годности утилизи-ровать как бытовые отходы		По истечении срока год-ности утилизировать как бытовые отходы
Произ-води-тель	ООО «Интерфилл» для ООО «Хенкель Рус», Россия	ООО «Проктер энд Гембл-Новомо-сковск», Россия	Филиал ООО «Хенкель Рус», Россия
Кон-такт-ные данные пред-стави-теля в России	187000, Россия, г. Тосно Ленинградской обл. www.henkel.ru Горячая линия Хен-кель (бесплатно по России) 8-800-2000-660	301650, г. Новомосковск Тульской обл., Комсомольское шоссе, 64	Горячая линия Хенкель (бесплатно по России) 8-800-2000-660 614042/614113, Россия, г. Пермь, ул. Ласьвинская, 88 www.henkel.ru

Вспомогательные средства для стирки. К ним относятся водосмягчающие средства, которые состоят из щелочных электролитов. Выпускают их в виде порошков и брикетов.

Отбеливающие средства используют при стирке или прополаскивании белья. Действие их основано на окислении и обесцвечивании красящих веществ, соответственно они могут обладать химическим или физическим действием.

Подсинивающие вещества (синька ультрамариновая натуральная и индигокарминовая) применяют при прополаскивании белья для устранения его желтизны.

Комбинированные средства могут сочетать в себе несколько веществ, оказывающих, например, подкрахмаливающее действие с одновременным отбеливающим или антистатическим эффектом.

Средства для стирки и мытья упаковывают обычно в мелкую тару, изготовленную из картона, стекла или пластмассы, также могут применяться полиэтиленовые и поливинилхлоридные пакеты.

Лакокрасочные товары используются при проведении ремонтно-строительных работ, а также для отделок различных видов по-

верхностей, т. е. выполняют защитно-декоративные функции. Обычно лакокрасочные товары подразделяют на основные (олифы, лаки, краски и эмали) и вспомогательные (шпаклевки, грунтовки, пигменты, сиккативы, разбавители, растворители и пр.).

Олифы представляют собой пленкообразующие вещества, полученные на основе масел (растительного происхождения) или синтетических смол. Они могут быть использованы как самостоятельный материал для защитного покрытия, а также входить в красочные составы или выступать в качестве разбавителя. По составу выделяют натуральные, полунатуральные и синтетические олифы.

Лаки – растворы пленкообразующих веществ в растворителях. В качестве пленкообразующих веществ для лаков могут быть использованы олифы, натуральные и синтетические смолы и др. Лаки также могут подразделяться по доле пленкообразователя (лак и политура) и его виду; по устойчивости к действию атмосферы и других факторов; по цвету и т. п.

По степени готовности выделяют лаки однокомпонентные (готовые к использованию) и двухкомпонентные (включают полуфабрикат и отвердитель).

Основными представителями лаков являются масляные, масляно-смоляные, алкидные (ПФ, ГФ, АС и др.) и смоляные лаки (на основе природных смол, термопластичных смол, терморезистивных смол). В настоящее время широко используются водорастворимые лаки на акрилатной основе. Отсутствие органического растворителя делает эти лаки более экологически чистыми, они не имеют запаха, могут использоваться и для наружных, и для внутренних работ по различным поверхностям (древесина, металлы, кожа, штукатурка и т. п.).

Краски – суспензии пигментов в пленкообразующем веществе. В качестве пигмента (колера) выступают минеральные вещества (охра, сурик, окись цинка, двуокись титана и др.) и органические вещества (обладают более широким цветовым разнообразием, но меньшей устойчивостью к внешним воздействиям).

Природа пленкообразующего вещества определяет следующие виды красок: масляные, водно-дисперсионные, клеевые. Масляные краски выпускают густотертыми и готовыми к использованию.

Эмали – суспензии пигментов в лаках. В отличие от красок они обычно обладают более гладкой поверхностью и более высоким блеском, быстрее сохнут.

Краски и эмали в товароведной практике получили название *красочные составы*. Их качество определяется устойчивостью к действию атмосферы и других факторов, блеском и цветом. Основными функциональными свойствами лакокрасочных составов являются:

- адгезия (сцепление с обрабатываемым материалом);
- укрывистость (характеризует расход материала, необходимого для получения сплошного покрытия 1 м² поверхности);
- твердость, эластичность, устойчивость покрытий к внешним воздействиям.

Эргономические свойства лакокрасочных материалов определяются:

- 1) удобством в пользовании (вязкостью, скоростью высыхания («от пыли» и «полное»);
- 2) готовностью к применению;
- 3) безопасностью (токсичностью, пожароопасностью, взрывоопасностью, экологической безопасностью);
- 4) гигиеничностью (удобством ухода за покрытием).

Эстетические свойства данной группы товаров бытовой химии являются определяющими при приобретении лакокрасочных материалов, оцениваются они по следующим показателям: цвет, блеск, прозрачность, текстура поверхности.

Свойства надежности во многом связаны с функциональными показателями, определяются они долговечностью, ремонтпригодностью покрытия и сроком годности материала.



Ассортимент красочных составов в магазине бытовой химии

Клеи – композиции, состоящие из органических и неорганических веществ, способные склеивать материалы за счет адгезии клеевой прослойки с поверхностями соединяемых материалов. Процесс склеивания и свойства клеевого шва определяются как адгезией (химические и физические взаимодействия между склеиваемыми поверхностями за счет клеевой пленки), так и когезией (силами взаимодействия между частицами самого клея).

Клеи принято классифицировать по ряду признаков, основные из которых – назначение, природа клеящего вещества, водостойкость, термостойкость, консистенция и степень готовности.

По назначению выделяют клеи специальные (предназначены для склеивания однотипных материалов) и универсальные (предназначены для склеивания различных материалов).

По водостойкости в клеях выделяют высоководоупорные (выдерживают воздействие кипящей воды); водоупорные (выдерживают воздействие воды комнатной температуры); неводоупорные (разрушаются под действием воды).

По термостойкости выделяют клеи на основе термопластичных и термореактивных компонентов. Клеи могут иметь и различную консистенцию, что оказывает влияние на удобство пользования, транспортирования и хранения: твердые; жидкие; пастообразные и т. п.

Важным показателем, также влияющим на эргономические показатели свойств, является степень готовности. По этому признаку в клеях выделяют готовые к применению и требующие предварительной подготовки перед применением (введения растворителя, разбавителя или отвердителя). При выборе клея в торговой сети большинство потребителей ориентируется на область его применения, например, для склеивания бумаги («Силикатный», «ПВА»), столярные (мебельные) клеи («Мездровый», «Костный», «Казеиновый»), обувные и т. д.

Средства для ухода за одеждой, обувью и предметами домашнего обихода. Данная подгруппа изделий включает чистящие средства и пятновыводители для одежды и предметов домашнего обихода; средства для ухода за обувью (кремы, защитные, красящие составы) и др.



Ассортимент средств для мытья посуды

Автокосметика. Товары данного назначения объединяют средства:

- для мытья и полировки кузовов автомобилей;
- очистки и ухода за отдельными агрегатами автомобиля;
- защиты от коррозии элементов автомобиля;
- средства прочего назначения (для удаления ржавчины, для подготовки автомобиля к покраске и др.).

Средства для ухода за растениями и животными. В эту группу входят минеральные и органические удобрения; активаторы и стимуляторы роста; средства защиты растений и животных и др.

Средства для борьбы с насекомыми, грызунами и другими вредителями. К данной группе относят средства:

- для уничтожения ползающих насекомых;
- уничтожения летающих насекомых;
- отпугивания и уничтожения моли;
- уничтожения древесных паразитов;
- борьбы с грызунами;
- уничтожения паразитов домашних животных;
- средства комплексного действия.

Абразивные материалы могут рассматриваться как в данной группе (связующим выступает химическое, чаще синтетическое вещество), так и в обрабатываемых материалах (учитывая их назначение). К абразивным материалам относят круги, бруски, шкурки, пасты, используемые для обработки различных поверхностей меньшей твердости (заточка, шлифовка, полировка, притирка и др.). В качестве абразивных частиц применяются природные минеральные материалы (алмаз, корунд, песчаник), а также искусственные и синтетические материалы высокой твердости.

Вопросы для самопроверки

1. На какие группы по назначению делятся керамические бытовые товары?
2. Укажите, чем определяется фасон керамических изделий.
3. Поясните, как по внешним признакам отличить фарфор от фаянса.
4. Как определяется размер керамических бытовых товаров?
5. Назовите отличительные особенности изделий из стекла обыкновенного и стекла хрустального.
6. Какие товары относят к товарам бытовой химии?
7. Охарактеризуйте ассортимент средств для стирки и мытья с учетом их классификации.
8. Какие показатели свойств средств для стирки и мытья определяют покупательские предпочтения?
9. Как классифицируют лакокрасочные товары? Охарактеризуйте их основные виды.
10. В чем отличие эмалей от красок?
11. Каков принцип условного обозначения лакокрасочных товаров?
12. Какие показатели свойств влияют на качество лакокрасочных товаров?
13. От чего зависит клеящая способность клеев?
14. По каким признакам и как подразделяют ассортимент клеев?
15. Какие показатели свойств определяют качество клеев?

Игрушки. Товары для спорта и туризма

Игрушки. Игрушкам принадлежит важная роль в развитии ребенка. Они являются материальной базой игр. От того, какие игры и игрушки окружают ребенка, во многом зависит его интеллектуальное и личностное развитие. Игрушки помогают ребенку познавать окружающий мир, приучают его к целенаправленной, осмысленной деятельности, развивают воображение, интуицию, формируют у ребенка нравственные ценности, любовь к труду, интерес к технике, любознательность, наблюдательность, воспитывают художественный вкус, побуждают к творчеству.

Именно с помощью игрушек и игр ребенок наиболее естественно и непосредственно открывает для себя одну за другой

сферы общечеловеческого знания, получает необходимую предметную информацию. Играя, ребенок осваивает различные способы действия в определенных мыслительных или реальных ситуациях, накапливает свой первый опыт жизни. В игре развивается способность к осознанию деятельности и человеческих отношений.

Ассортимент игрушек чрезвычайно многообразен и непрерывно обновляется с учетом последних достижений в различных областях знаний. Многие игрушки оснащаются электроникой и другими механизмами, приводящими игрушки в движение, обеспечивающими выполнение голосовых команд, превращающими их в игрушки с искусственным интеллектом.

Ассортимент игрушек подразделяют по трем основным признакам: по возрасту детей, по педагогическому назначению, по материалу изготовления. *Классификация игрушек по возрастному назначению* связана с тем, что дети разных возрастов имеют разный уровень развития, по-разному проявляют интерес к окружающим их предметам и явлениям, играют теми игрушками, которые им близки и понятны. Кроме того, возрастное назначение игрушек определяется соображениями безопасности: игрушки-пищалки, издающие резкий звук, могут напугать малыша, длинный мех мягких игрушек способен попасть в рот и в дыхательные пути, большой кубик ребенок просто не сможет взять в руки и т. п. В связи с этим все игрушки делят на три группы: для детей ясельного, дошкольного и школьного возрастов.

Игрушки для детей ясельного возраста (до трех лет) подразделяют на несколько групп. Различают игрушки:

- для первой группы раннего возраста (первый год жизни ребенка) — погремушки, подвески, резиновые и пластмассовые игрушки небольшого размера, соответствующие размеру руки ребенка;
- для второй группы раннего возраста (второй год жизни ребенка) — матрешки, мячи, ходунки, прыгунки, куклы-голыши и др.;
- для первой младшей группы (третий год жизни ребенка) — кольца, пирамиды, кубики с разрезными картинками, кони-качалки, трехколесные велосипеды, совки, лопатки, а также развивающие игры с использованием игрушек-трансформеров, крупной мозаики, книги-игрушки и т. д.

Игрушки для детей дошкольного возраста (от 3 до 6 лет) подбирают с учетом характера игр, в которых дети проявляют самостоятельность, выдумку и фантазию. Для этого возраста рекомендуются:

- простейшие музыкальные игрушки, игрушки-забавы, колыбельная мебель и посуда, песочные наборы, велосипеды, транспортные игрушки, конструкторы-трансформеры, мозаика и др.;
- игрушки с более сложной отделкой и конструкцией, мячи, кегли, железные дороги, тематические наборы («Детский сад», «Больница», «Магазин», «Барби» и др.);
- музыкальные и дидактические (обучающие) игрушки, карнавальные наборы, наборы цифр и букв, простейшие инструменты, настольные игры, книжки-панорамы, азбука, счетные палочки, велосипеды, электротехнические и электронные игрушки и др.

Игрушки для детей школьного возраста:

- конструкторы, сборно-разборные игрушки, наборы для выпиливания, городки, лыжи, санки, велосипеды и др.;
- шахматы, шашки, электронные (компьютерные) игры, настольный теннис, наборы по радиотехнике, физике, химии, наборы для выжигания, чеканки, инструменты.

По педагогическому назначению игрушки условно объединяют в следующие группы:

- развивающие первоначальные движения и восприятия (погремушки, кольца, пирамидки);
- знакомящие детей с предметами и образами окружающего мира, с природой (мебель, посуда, куклы, фигурки животных). Это образно-сюжетные игрушки;
- способствующие умственному развитию;
- знакомящие детей с трудовыми процессами и развивающие первоначальные трудовые навыки;
- способствующие художественному и музыкальному развитию детей (кукольный театр, металлофоны);
- знакомящие детей с элементами науки и техники (конструкторы, модели машин);
- способствующие физическому развитию (каталки, скакалки, мячи);
- развивающие жизнерадостность и чувство юмора (игрушки-забавы, вызывающие у ребенка восторг, удивление, смех (игрушки заводные));

– настольные игры, развивающие у детей усидчивость, смекалку, дисциплинированность (игры-головоломки, хоккей, футбол, лото);

– елочные игрушки (флажки, шары, маски).

Некоторые игрушки объединяют в себе признаки и свойства разных групп, становятся не просто функциональными, а многофункциональными, реализуя комплексный подход к задаче развития ребенка, стремятся воздействовать на все его чувства. В последнее время в продаже появились и развивающие игровые центры или детские комплексы, которые объединяют игрушки разного педагогического назначения.



Детский игровой комплекс для дома и улицы

Игрушки, способствующие развитию первоначальных движений и восприятий (зрения, осязания, слуха), или сенсорные игрушки, являются самыми первыми в жизни детей. К ним относят погремушки, пищалки, подвески, простые сборно-разборные игрушки, кубики, шарики, кольца, привлекающие внимание ребенка яркими цветами, звучанием, формой. Погремушка, у которой внутри прозрачного корпуса находятся цветные пластмассовые шарики, приучает малыша следить не только за большими, но и за маленькими предметами, позволяет установить причину возникновения звука, дает представление об объеме.

Игрушки, знакомящие детей с предметами и образами окружающего мира (образные), знакомят детей с людьми, животным и растительным миром, техникой, предметами домашнего обихода. Ассортимент этих игрушек наиболее разнообразен.

зен. К ним относятся куклы (с одеждой, мебелью, предметами быта, жилищем); фигурки, изображающие людей и животных, транспортные средства. В играх с ними расширяются и уточняются представления ребенка об окружающем мире, развиваются мышление, речь и воображение.



Кукла с набором доктора

Игрушки, способствующие умственному развитию (дидактические), объединяют игрушки, содержащие обучающий элемент. К этой группе относятся многочисленные настольные и компьютерные игры, игры-головоломки (наборы ребусов, кроссвордов, чайнвордов), расширяющие кругозор, развивающие интерес к знаниям, внимание, память, мышление, речь, сообразительность, наблюдательность. По тематике они подразделяются на исторические, географические, астрономические, зоологические, ботанические, математические, литературно-художественные и др.

Игрушки, знакомящие детей с трудовыми процессами и развивающие первоначальные трудовые навыки, включают садово-огородный инвентарь, наборы посуды, различных инструментов: столярных, слесарных, для выпиливания лобзиком, выжигания по дереву, гравирования, наборы для лепки, вышивания, кроя и шитья одежды, а также разнообразные строительные и транспортные конструкторы. Они знакомят детей с разнообразными инструментами, материалами (их свойствами и способами обработки), воспитывают интерес к разнообразным профессиям, трудолюбие, трудовые навыки.



Музыкальная игрушка

К игрушкам, способствующим художественному и музыкальному развитию детей, относятся калейдоскопы, мозаика, альбомы для раскрашивания картинок, наборы пластилина для лепки, наборы по художественным ремеслам (выжигание, резьба по дереву); конструктивно-художественные, театральные и музыкальные игрушки. Музыкальные игрушки знакомят детей с различными видами музыкальных инструментов, с основами музыкальной грамоты, развивают музыкальный слух, чувство ритма. Театральные игрушки знакомят детей с театральным искусством, приобщают к самостоятельной игре, способствуют обогащению речи.

К игрушкам, знакомящим детей с элементами науки и техники, относятся наборы для сборки технически сложных электронных конструкций: моделей автомобилей, самолетов, судов, телефона, радиоприемников, различные электронные игры, микроскопы, наборы для опытов по физике, химии. Эти игрушки способствуют формированию навыков самостоятельного конструирования, развивают техническую грамотность и творчество, помогают политехническому образованию детей.

К игрушкам, способствующим физическому развитию детей (спортивно-моторные игрушки), относятся игрушки для упражнений в ходьбе и беге (каталки, тележки, санки и др.), для прыгания (скакалки), для бросания (мячи, городки, кегли и др.), для развития и укрепления мускулатуры ног (спорт-роллеры, самокаты, велосипеды, педальные автомобили, лыжи, коньки и др.), для развития меткости (ружья, арбалеты, пистолеты), для развития мышц рук и пальцев, (сборно-разборные игрушки –

пирамидки, матрешки; бадминтон, настольный теннис и др.), для развития координации движений, ловкости, гибкости (обручи, кольца и шары для жонглирования и др.).



Автомобиль педальный

К игрушкам, развивающим жизнерадостность и чувство юмора, относятся игрушки-забавы: различные электронные роботы, игрушки-сюрпризы с выскакивающими из коробочки смешными фигурками, надувные резиновые игрушки, наборы фокусов, прыгающие и клюющие птицы, кувыркаящиеся обезьянки, вращающийся волчок и др.

По *материалам, применяемым в производстве*, игрушки подразделяются на деревянные, пластмассовые, резиновые, меховые, металлические, керамические, бумажные, картонные, мягконабивные.

Для производства игр и игрушек разрешается использовать любые виды сырья и материалов при условии отсутствия выделения из них (в воздушную среду) химических и токсических веществ в концентрациях, превышающих установленные нормативными документами.

Требования по качеству. Доброкачественные игрушки должны быть правильной формы, красивы на вид, безотказно действовать и отвечать гигиеническим и санитарным требованиям. Поверхность игрушек должна быть тщательно отделана и не иметь царапин, подтеков краски, пятен, следов коррозии.

Швы в мягконабивных игрушках должны быть прочными.

В транспортных игрушках колеса должны быть без перекосов, легко вращаться и не выпадать.

Окрашенные деревянные игрушки (пирамидки, грибки, матрешки и шары) после смачивания не должны тускнеть.

Детали металлических игрушек должны быть прочно соединены, заводной механизм – работать исправно, а его крепление – обеспечивать безотказность пользования игрушкой.

В металлических конструкторах все детали должны быть изготовлены без перекосов, заусенцев и острых режущих кромок. Соединительные винты и гайки должны иметь хорошую резьбу, свободно ввинчиваться и вывинчиваться.

Пластмассовые игрушки должны быть прочными и упругими: при надавливании пальцем на поверхности полых игрушек не должно оставаться следов прогиба.

В резиновых игрушках не допускаются посторонние включения, слипание внутренней поверхности, липкость наружной поверхности и др.

Надувные игрушки в надутом виде должны сохранять правильную форму и быть устойчивыми на ровной поверхности.

В текстильных игрушках набивка должна быть равномерной и плотной, выкройка деталей – обеспечивать правильную форму фигуры.

Особенности продажи игрушек. При показе и продаже игрушек продавец должен внимательно выслушать характеристику особенностей ребенка, для которого приобретается игрушка. Надо всегда помнить, что игрушка – это не только развлечение. Выбор игрушек имеет большое воспитательное значение.

В процессе продажи продавец-консультант должен помочь покупателю выбрать игрушку или игру, которая была бы понятна и интересна ребенку определенного возраста. Предлагая покупателю образцы игрушек на выбор, следует объяснить их значение в воспитании ребенка, правила пользования. Заводные игрушки показывают в действии, сборно-разборные – в собранном и разобранном виде.

Продавец должен уметь проиграть простейшие мелодии на детской гармонике, ксилофоне и других детских музыкальных товарах.

При продаже игрушек к Новому году в магазине украшают елку, делают праздничное освещение. Елочные игрушки продают отдельно и целыми комплектами.

Игрушки упаковывают в коробки индивидуально или по несколько штук. В маркировке указывают наименование игрушек, товарный знак, наименование изготовителя, его местонахождение, артикул, номер ГОСТ, дату изготовления, отметку ОТК.

Товары для спорта и туризма. Для изготовления спортивных товаров используют черные и цветные металлы, древесину, пластмассы, текстильные и кожаные материалы. В эту группу товаров входят спортивный инвентарь (спортивное снаряжение, оборудование спортивных сооружений, одежда и обувь), рыболовные товары, транспортные (велосипеды, самокаты, ролики и др.) и мототранспортные (мотоциклы, мотороллеры, мопеды, прогулочные суда и др.) средства.

Спортивный инвентарь классифицируется по видам спорта:

- на инвентарь для *общефизической подготовки* – гантели, эспандеры, тренажеры, канаты для лазания, для перетягивания, набивные мячи, различные виды массажеров;



Тренажер для общей физической подготовки

- для *гимнастики*:
 - спортивная гимнастика: брусья гимнастические, турник, гимнастические кольца, бревно гимнастическое, маты гимнастические, мостик гимнастический;
 - художественная гимнастика: булавы гимнастические, обручи гимнастические из древесины, алюминия, стали и пластмассы; скакалки, мячи, ленты;
- для *акробатики* (дорожки акробатические, трамплины, лонжа (трос, который крепится к поясу спортсмена для страховки при выполнении опасных трюков));

- для *легкой атлетики*:
 - бег: стартовые колодки, стартовый пистолет, секундомеры, шагомеры, эстафетные палочки;
 - прыжки: стойки для прыжков в высоту, стойки для прыжков с шестом, шест для прыжков в высоту;
 - метание и толкание: диски для метания (деревянные, металлические, резиновые), копье, гранаты для метания, ядро (снаряд для толкания), молот (состоит из ядра и ручки);
- для *тяжелой атлетики* (штанга атлетическая, гири чугунные, гантели, напульсники (служат для предохранения сухожилий запястья человека от растяжения при поднятии тяжестей), бандаж (состоит из пояса, двух соединительных резинок и щитка; применяется спортсменами при подъеме больших тяжестей));
 - для *спортивных поединков*:
 - борьба: борцовский ковер, манекен борцовский (чучело), мешок борцовский (шьют из брезента, внутрь вкладывают груз – мешок с песком и оболочкой, которую заполняют хлопчатобумажными очесами);
 - бокс: перчатки боксерские (снарядные, тренировочные и боевые), шлемы, мешки, груши, мячи, лапа (одевается на руку тренера для отработки точности удара), назубники (из эластичной пористой резины);



Перчатки боксерские

- фехтование: фехтовальное оружие (рапира – самое легкое колющее оружие, сабля – легкое колющее и рубящее оружие, шпага – наиболее тяжелое), маска фехтовальная (состоит из проволочного каркаса с металлической сеткой);
- для *водного спорта*:
 - плавание: шапочка резиновая, очки для плавания, круги резиновые детские;

- подводный спорт: маски, ласты, трубки дыхательные, акваланг, гидрокостюмы, ружья для подводной охоты, глубиномер;
- воднолыжный спорт: водные лыжи прыжковые, фигурные (парные), слаломные (одинарные);
- виндсерфинг: легкая доска – серфер (лыжа из пенопласта; масса доски 16–18 кг, длина – 36–50 мм, ширина – 650 мм);



Доска для виндсерфинга

- для *зимних видов спорта*:
 - лыжи (подразделяют на гоночные, горные, спортивно-беговые, прыжковые, детские, лесные (охотничьи), туристские; изготавливают из древесины ясеня, березы, клена и др.), сопутствующий инвентарь (зажимы для хранения лыж, чехлы, очки, резиновые накладки, палки лыжные, крепления, пластины для натирания лыж мазью);
 - коньки (состоят из полоза, подошвы, каблука и стоек); по назначению подразделяют коньки на двухполозные «Снежок» (детские – для обучения), коньки «Снегурочка», хоккейные, беговые, для фигурного катания, роликовые;
- для *спортивных игр*:
 - футбол: мяч (масса мяча 450 г), сетка, защитные принадлежности для футболистов, шнурователи, ниппельные иглы, судейские свистки;
 - волейбол: мяч (волейбольный мяч в два раза легче футбольного, его масса составляет 270 г, длина окружности – 21 см), сетка из хлопчатобумажных или капроновых нитей;
 - баскетбол: мячи, корзины (кольца с сетками), стойки со щитами;
 - водное поло: мячи с кожаной крышкой и специальной водоупорной обработкой, сетка длиной 500 см, шириной 160 см;

- гандбол: мяч небольших размеров (диаметр 19 см), массой 495 г (больше массы футбольного мяча);
- регби: мяч овальной формы;



Мяч для регби

- теннис: мяч из резины, ракетка, сетка из капроновых нитей (длина 1280 мм, ширина 1070 мм);
- бадминтон: сетка (меньшей длины, чем теннисная), мяч, волан пластмассовый с резиновой упругой головкой;
- настольный теннис: стол с подстольем из алюминиевых или стальных труб (крышка стола окрашивается в зеленый цвет), сетка из хлопчатобумажных или капроновых нитей, ракетки (на диск ракеток наклеиваются резиновые накладки со столбиками), мяч (из пластмассы, склеен из двух полусфер);
 - для *игр с фигурами* (деревянными и пластмассовыми):
 - городки: биты, городки, фигуры;
 - крокет: комплект из восьми шаров и бит (молотков), десять ворот из стальной проволоки;
 - кегли: шары и кегли (напольные, настольные, висячие);
 - для *игры в хоккей*: мячи, клюшки, шайбы, защитные принадлежности для спортсменов;
 - для *клубных игр*: шашки, шахматы, бильярд;
 - для *туризма и альпинизма*:
 - бивачные принадлежности (палатки, рюкзаки, спальные мешки, надувные матрасы, коврики);



Палатка туристическая

– принадлежности для отопления, освещения и приготовления пищи: складные таганы, разборные очаги из металлических штанг, топорики, пилы-ножовки, печки туристические, примусы туристические, газовые, спиртовые плитки, туристическая посуда (в высокогорных условиях – кастрюли-автоклавы);

– личное снаряжение туриста: защитные очки, компас;

– снаряжение для альпинизма, спелеотуризма: веревка, ледоруб, молоток альпинистский, ледовые крючья, кошки альпинистские, лопатка лавинная, лестницы, трос стальной, транспортные мешки для спелеологов;

• для *роллер-спорта*: роликовые коньки, защита, шлем.



Коньки роликовые

Рыболовные товары:

• *крючковые рыболовные снасти*:

– удилищные: удочки поплавочные, проволочные, нахлыстовые, спиннинговые, донные, зимние крючки, грузила, поплавки;

– безудилищные: жерлицы, кружки, дорожки; приманки (блесна, мушки);

• *сетевые орудия лова*: сети, бредни, неводы, наметки; верши; рачницы;

• *вспомогательные рыболовные принадлежности*: садки, подсачки, отцепы, кормушки, ледорубы, черпаки.

Транспортные средства. *Велосипеды* состоят из основных узлов (рама, передняя вилка, руль, седло, колеса, силовая передача, тормоза и шитки) и принадлежностей (насос, звонок, отражатели красного цвета, велоаптечка, багажник).

Потребительские свойства велосипедов:

функциональные – проходимость, быстроходность, возможность езды в темноте и перевозки багажа;

эргономические – легкость хода, удобство посадки, комфортность, безопасность езды;

эстетические — рациональность формы, целостность композиции, совершенство исполнения.

Велосипеды классифицируют:

- по количеству колес — на двух- и трехколесные;
- назначению — на дорожные, спортивные, специальные.

Дорожные велосипеды подразделяют по возрастному признаку: для взрослых, для подростков и для младших школьников; спортивные — по виду спорта: спортивно-шоссейные, туристские, спортивно-трековые.

Велосипеды могут быть с открытой, закрытой, со складной, с полуоткрытой и универсальной рамой.

Качество велосипедов должно соответствовать требованиям нормативно-технической документации. Подвижные соединения велосипеда должны иметь плавный ход, пробуксовывание и заедание педалей не допускается. Седло и руль должны легко регулироваться по высоте.

У велосипедов на головной трубе рамы укрепляют товарный знак изготовителя. На подседельном узле (с левой стороны рамы) наносится номер велосипеда и год выпуска.

Скейтборд — доска, состоящая из фанеры, которая содержит несколько слоев шпона, установленная на колеса небольшого диаметра (ролики). Может использоваться в качестве транспортного средства либо как спортивный инструмент для выполнения различных трюков.



Скейтборд

Мотоциклы, мотороллеры, мопеды. Основные узлы мотоцикла: двигатель с системой питания и зажигания, силовая передача, ходовая часть, электрооборудование и органы управления (рулевое управление, рычаги на руле, тормоза и педали).

Мотоциклы подразделяют:

- по назначению — на дорожные, спортивные, специальные;
- по рабочему объему цилиндра двигателя и мощности — на мотоциклы легкого типа, среднего и тяжелого.

Рекомендации продавцу при обслуживании покупателя в отделе «Спортивные товары». Как правило, покупатели спортивного инвентаря хорошо знают товар, т. е. оперируют техническими и товароведческими терминами, разбираются в тонкостях производства, маркировке, упаковке, задают вопросы по существу.

Разговаривать с покупателем-«знатоком» легко, если продавец сам отлично разбирается в продаваемых товарах. Обслуживая таких покупателей, следует активно пользоваться специальной терминологией, отвечать на вопросы кратко, по существу. Рекомендуется давать меньше советов, не навязывать свое мнение — этим продавец может вызвать недовольство, задеть самолюбие. Разумеется, продавец должен знать все о продаваемом товаре и уметь о нем компетентно рассказать. Такие покупатели задают очень квалифицированные вопросы, из которых видно, что они хорошо разбираются в предмете. Ответить кое-как или неточно — значит сразу потерять доверие.

Вопросы для самопроверки

1. Изложите классификацию игрушек по педагогическому назначению.
2. Какие игрушки относятся к игрушкам для детей ясельного возраста?
3. Какие материалы используются для изготовления игрушек?
4. Какие игрушки развивают у детей жизнерадостность и чувство юмора?
5. Перечислите основные требования, предъявляемые к игрушкам.
6. Укажите особенности продажи игрушек.
7. Назовите принадлежности для гимнастики.
8. Перечислите ассортимент мячей.
9. Какие товары входят в ассортимент туристического инвентаря?
10. Как бы вы построили разговор с покупателем спортивных товаров?

ТЕМА 6. РАБОТА НА КАССОВЫХ СУММИРУЮЩИХ АППАРАТАХ И СПЕЦИАЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМАХ. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ НА ТОРГОВОМ ОБЪЕКТЕ

6.1. ПОДГОТОВКА К РАБОТЕ НА КАССОВЫХ СУММИРУЮЩИХ АППАРАТАХ

Основные термины, применяемые в определении технических средств в качестве средств расчета. **Кассовый суммирующий аппарат** (далее – КСА) – это электронное устройство, предназначенное для выполнения кассовых операций регистрации расчетов за реализованные товары, для сбора, сохранения и выдачи финансовой информации, а также печати платежных документов.



Кассовый суммирующий аппарат ЭКР 3110Ф

Специальная компьютерная система (далее – СКС) – это система, построенная на базе средств вычислительной техники, КСА и каналов связи, предназначенная для выполнения кассовых операций, автоматизации обработки данных при реализации товаров, регистрации, учета, накопления, сохранения этих данных, выдачи финансовой информации, а также для печати (оформления) платежных документов.



Компьютерная кассовая система «Штрих-МАСТЕР»

Платежный терминал – электронное программно-техническое (электронный терминал) или механическое (импринтер) устройство, предназначенное для регистрации операций, совершаемых с использованием банковских пластиковых карточек, с последующим формированием карт-чека.



Электронный платежный терминал

Кассовое оборудование – кассовый суммирующий аппарат, в том числе совмещенный с таксометром, специальная компьютерная система, билетопечатающая машина, используемые для приема наличных денежных средств и (или) банковских пластиковых карточек в качестве средства осуществления расчетов на территории Республики Беларусь при продаже товаров (п. 2 Положения об использовании кассового оборудования, платежных терминалов, автоматических электронных аппаратов, торговых автоматов и о приеме наличных денежных средств, банковских платежных карточек при продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг, осуществлении деятельности в сфере игорного бизнеса, лотерейной деятельности, проведении электронных интерактивных игр и выпуске в обращение кассового оборудования, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 06.07.2011 № 924/16) (далее – Положение № 924/16).



Кассовое оборудование

Требования безопасности при эксплуатации кассовых суммирующих аппаратов. К работе на КСА допускаются лица, прошедшие инструктаж и имеющие специальную подготовку.

Не допускается работа кассира на КСА со снятым кожухом.

Рабочее место должно быть оборудовано розеткой с заземляющим контактом и оснащено изолирующим ковриком на полу.

Следует помнить, что у кассового аппарата с автоматическим открыванием денежного ящика во время выхода чека происходит выталкивание денежного ящика.

Не допускается оставлять включенный кассовый аппарат без присмотра.

По окончании работы кассовый аппарат должен быть отсоединен от сети.

Перед началом рабочего дня главный (старший) кассир выдает контролерам-кассирам авансом сумму денег в количестве, необходимом для расчетов с покупателями в начале работы, под расписку в книге учета принятых и выданных кассиром белорусских рублей.

Кассир обязан:

- 1) получить ключи от кассового аппарата, денежного ящика; чековую и контрольную ленты, другие расходные материалы, предусмотренные для данного типа КСА или СКС;
- 2) протереть кожух КСА (СКС) сухой тряпкой;
- 3) включить шнур питания КСА (СКС) в электросеть, включить сетевой выключатель;
- 4) ввести пароль или номер;
- 5) заправить чековую и контрольную ленты;
- 6) разместить в денежном ящике разменные денежные средства (остаток на начало дня);

7) подготовить и разместить необходимый для работы инвентарь;

8) ознакомиться с ассортиментом товаров и ценами на них.

Ответственный администратор (материально ответственное лицо за кассу) ежедневно обязан:

1) совместно с кассиром оформить начало контрольной ленты, указав на ней тип и заводской номер КСА (СКС), дату и время начала работы, фамилию кассира. Данные на контрольной ленте заверяются подписями кассира и материально ответственного лица;

2) в присутствии кассира снять показания накопительных денежных суммирующих счетчиков и сверить их с показаниями, записанными в книгу кассира-операциониста в конце предыдущего дня;

3) убедившись в совпадении показаний денежных накопительных счетчиков и данных, записанных в книге кассира-операциониста на конец предыдущего дня, записать их в книгу кассира-операциониста на начало текущего рабочего дня и вдвоем с кассиром заверить их своими подписями;

4) предупредить кассира об ответственности за нарушение правил расчетов с покупателями;

5) проверить исправность КСА (СКС) и готовность рабочего места кассира к началу работы.

При подготовке КСА к началу работы должна соблюдаться определенная последовательность выполняемых операций. При нарушении этой последовательности кассовый аппарат автоматически блокируется и дальнейшая работа на нем невозможна.

Последовательность выполняемых операций при работе на КСА ЭКР 3110Ф

Операции	Показания индикатора
I. Начало смены	
Включить КСА тумблером	Текущая дата (25–10–2008)
Нажать клавишу ИТ	Текущее время (14–25)
Нажать клавишу ИТ	?
Нажать клавишу ИТ	П?
Ввести пароль рабочего режима 100000	Справа высвечивается 0

Окончание табл.

Операции	Показания индикатора
II. Кассир самостоятельно обслуживает покупателей	
III. Закрытие смены	
<i>1. Получить отчет без гашения</i>	
Найти клавишей РЖ режим ОБГ.?	ОБГ.?
Нажать клавишу ИТ	П?
Ввести пароль 000000	-ОБГ.1
Нажать клавишу ИТ	Высветится сумма выручки за день и выйдет чек с суммой выручки за день
<i>2. Получить отчет с гашением</i>	
Найти клавишей РЖ режим ОСГ.?	ОСГ.?
Нажать клавишу ИТ	П?
Ввести пароль 000000	ОСГ.1
Нажать клавишу ИТ (подождать 15–20 секунд)	Запись (выйдут чеки с распечаткой сумм по каждой секции, задействованной за рабочий день)
Найти клавишей РЖ ?	?
Выключить КСА тумблером	

Порядок регистрации покупок на КСА ЭКР 3110Ф.

1. *Регистрация одной покупки* стоимостью 15 руб. (150 000 руб.) по 1-й секции:

15 (15 руб.) 1ск ИТ.

2. *Регистрация нескольких покупок* по цене 1 руб. 55 коп. (15 500 руб.) по 2-й секции, 1 руб. 85 коп. (18 500 руб.) по 2-й секции и 3 коп. (300 руб.) по 2-й секции:

1.55 (1 руб. 55 коп.) 2ск 1.85 (1 руб. 85 коп.) 2ск 003 (3 коп.) 2ск ИТ.

3. *Регистрация нескольких товаров одной стоимости* по цене 1 руб. 20 коп. (12 000 руб.) в количестве 3 шт. по 1-й секции:

1.20 (1 руб. 20 коп.) 1ск 1ск ИТ.

4. *Определение стоимости товара по количеству и цене*, 500 г по цене 2 руб. 56 коп. (25 600 руб.) по 1-й секции, 250 г по цене 5 руб. 60 коп. (56 000 руб.) по 1-й секции:

0,5 * 2.56 (2 руб. 56 коп.) 1ск 0,25 * 5.60 (5 руб. 60 коп.) 1ск ИТ.

5. *Регистрация покупок с определением суммы сдачи покупателю*, 4 руб. 55 коп. (45 500 руб.) по 4-й секции, 7 руб. (70 000 руб.)

по 2-й секции, 3 руб. 87 коп. (38 700 руб.) по 2-й секции, покупатель внес 20 руб. (200 000 руб.):

4.55 (4 руб. 55 коп.) 1ск; 7 (7 руб.) 2ск; 3.87 (3 руб. 87 коп.) 2ск ПИ 20 (20 руб.) ИТ.

6. *Аннулирование всех покупок* (производится при помощи нажатия клавиши **СТ**).

Аннулировать покупки на сумму 5 руб. (50 000 руб.) по 4-й секции, 5 руб. 89 коп. (58 900 руб.) по 4-й секции, 25 коп. (250 руб.) по 1-й секции, 2 руб. 54 коп. (25 400 руб.) по 1-й секции:

5 (5 руб.) 4ск 5.89 (5 руб. 89 коп.) 4ск 0.25 (25 коп.) 1ск 2.54 (2 руб. 54 коп.) 1ск СТ.

7. *Аннулирование одной покупки из чека* (производится при помощи клавиши **АН**).

Выбить чек на сумму 12 руб. (120 000 руб.) по 2-й секции, 5 руб. 20 коп. (52 000 руб.) по 2-й секции, 3 руб. 50 коп. (35 000 руб.) по 1-й секции и аннулировать 12 руб. (120 000 руб.) по 2-й секции:

12 (12 руб.) 2скф; 5.20 (5 руб. 20 коп.) 2ск; 3.50 (3 руб. 50 коп.) 1ск АН 12 (12 руб.) 2ск ИТ.

8. *Регистрация покупок с наценкой и скидкой*: 7 руб. 50 коп. (75 000 руб.) с наценкой 15 % по 1 секции, 9 руб. (90 000 руб.) со скидкой 1 % по 1-й секции:

7.50 (7 руб. 50 коп.) + 15 1ск 9 (9 руб.) – 1 1ск ИТ.

9. *Оплата по безналичному расчету* покупок на сумму 9 руб. 60 коп. (96 000 руб.) по 1-й секции, 14 руб. 50 коп. (145 000 руб.) по 2-й секции:

9.60 (9 руб. 60 коп.) 1ск; 14.50 (14 руб. 50 коп.) 2ск Б/нал 0 ИТ.

9. Возврат товара на сумму 19 руб. 60 коп. (196 000 руб.) из 1-й секции:

ВЗ 000000 19.60 (19 руб. 60 коп.) 1ск ИТ.

10. Внесение денежных сумм. 70 руб. (700 000 руб.):

Прих 70 (70 руб.) ИТ.

11. Выплата денег из кассы на сумму 85 руб. (850 000 руб.):

Расх 85 (85 руб.) ИТ.

12. Для получения повторного чека необходимо нажать клавишу **ПовЧ**.

Последовательность выполняемых операций на кассовом суммирующем аппарате МТТ-201Ф

Операции	Показания индикатора
1. Начало смены	
Включить КСА, нажав клавишу РЕ	Выбор режима _ _ _ _ _
Нажать клавишу 1	Выбор режима _ _ _ _ _
Ввести пароль от 00000001 до 00000008	Выбор режима _ _ _ _ _ **
Подтвердить пароль нажатием клавиши ИТОГ	Справка высветится 0
2. Кассир самостоятельно обслуживает покупателей	
3. Закрытие смены	
<i>Получить ответ без гашения</i>	
Нажать клавишу РЕ	Выбор режима
Нажать клавишу 2	Выбор режима _ _ _ _ _
Ввести пароль 00000008	Выбор режима _ _ _ _ _ **
Подтвердить пароль нажатием клавиши ИТОГ	Отчет без гашения
Для запуска печати отчета нажать цифру от 1 до 8 1 – суточный отчет без гашения	ПОДОЖДИТЕ ОТЧЕТ БЕЗ ГАШЕНИЯ
<i>Получить отчет с гашением</i>	
Нажать клавишу РЕ	Выбор режима
Нажать клавишу 3	Выбор режима _ _ _ _ _
Ввести пароль 00000008	Выбор режима _ _ _ _ _
Подтвердить пароль нажатием Клавиши ИТОГ	Отчет без гашения
Для запуска печати отчета нажать цифру 2	ПОДОЖДИТЕ ОТЧЕТ С ГАШЕНИЕМ

Для выхода из различных режимов используется клавиша РЕ.

Права доступа к режимам работы с аппаратом, обеспечиваемые паролями

Режим	Кассир 1...6	Администратор	Системный администратор	Налоговый инспектор
	Значение пароля по умолчанию			
	«00000001», «00000002»..., «00000006»	«00000007»	«00000008»	«00000000»
Выбор	Пароль не требуется			
Регистрация	+	+	+	-
Отчетов без гашения	-	+	+	-

Окончание табл.

Режим	Кассир 1...6	Администратор	Системный администратор	Налоговый инспектор
	Значение пароля по умолчанию			
	«00000001», «00000002»..., «00000006»	«00000007»	«00000008»	«00000000»
Отчетов с гашением	–	–	+	–
Программирование	–	–	+	–
Установка времени	Пароль не требуется			
Технологический	–	+	+	–
Налогового инспектора	–	–	–	+

Назначение, порядок оформления и хранения контрольных лент. Реквизиты контрольной ленты. Контрольная лента предназначена для контроля за всеми расчетно-кассовыми операциями. По контрольной ленте можно проверить выданный чек. Для этого нужно найти порядковый номер на контрольной ленте и сверить реквизиты. При расхождении фактической суммы выручки с суммой показаний по денежным счетчикам правильную выручку можно определить путем сложения сумм, напечатанных на контрольной ленте.

Без контрольной ленты кассир не имеет права работать на кассовом аппарате, и без контрольной ленты аппарат блокируется. Красные полосы на контрольной ленте означают, что она заканчивается и следует вставить новую ленту.

Перед заправкой контрольной ленты в кассовый аппарат ее оформляют, т. е. указывают тип и заводской номер кассового аппарата, дату, время начала работы, фамилию кассира. Данные на контрольной ленте заверяются подписями кассира и материально ответственного за кассу лица. Контрольная лента оформляется кассиром совместно с материально ответственным лицом за кассу (старший кассир) на начало и на конец рабочего дня (смены).

	На начало дня (смены)	На конец дня (смены)
Тип КСА или СКС	ЭКР 3110Ф	ЭКР 3110Ф
Заводской номер	№ 625548	№ 625548
Дата начала (окончания) работы	00.00.0000 г.	00.00.0000 г.

Окончание табл.

	На начало дня (смены)	На конец дня (смены)
Время начала (окончания) работы	8 ⁰⁰	13 ⁰⁰
Фамилия кассира	Иванова	Иванова (можно не указывать)
Подпись кассира		
Подпись МОЛ за кассу (старшего кассира)		

Использованные контрольные ленты, ежедневные фискальные отчеты, отчеты закрытия смены (Z-отчеты) хранятся в опечатанном виде в течение трех лет, после чего могут быть уничтожены в установленном порядке. При использовании компьютерных систем контрольные ленты хранятся в течение установленных сроков в электронном виде.

В случаях обрыва контрольной ленты на обоих концах (обрывах) указывается время обрыва и ставится подпись контролера-кассира.

Назначение чека. Сроки, в которые можно предъявить претензию по чеку. Выдача кассовых чеков при реализации товаров (работ, услуг) — один из критериев отнесения государства и проживающих в нем граждан к разряду цивилизованных.

Законодательно установлено, что документом, подтверждающим факт покупки товаров (выполнения работы, оказания услуги), наряду с другими является кассовый (товарный) чек.

Кассовый чек — это платежный документ, свидетельствующий о проведении кассовой операции и содержащий необходимые сведения о ее содержании. Он поможет покупателю проконтролировать свои расходы как непосредственно при совершении покупки, так и после нее. В магазине самообслуживания покупатель сохраняет чек до выхода из магазина. Чек позволяет покупателю самому или ответственному администратору магазина проверить правильность выполнения расчета контролером-кассиром. Кассовый чек при вручении покупки покупателю гасится путем надрыва.

В продовольственном магазине, где товар выдается по чеку, чек действителен в течение того дня, когда он был получен.

Продовольственные товары ненадлежащего качества можно, предъявив чек, обменять или вернуть в течение срока годности товара (доброкачественные продовольственные товары обмену и возврату не подлежат).

В непродовольственном магазине чек нужен покупателю на случай обмена или возврата:

– недоброкачественного товара (на товар с гарантийным сроком чек необходимо хранить в период всего срока гарантии, а если этот срок меньше двух лет либо не установлен, то в течение двух лет (п. 19, 20 Закона «О защите прав потребителя»);

– доброкачественного непродовольственного товара, не пошедшего по размеру, фасону, цвету и не бывшему в употреблении, если он не включен в перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену в срок 14 календарных дней.

Об этом покупателя предупреждает контролер-кассир.

Подлинность кассового чека подтверждает следующая информация, которая должна быть напечатана на нем в обязательном порядке:

- наименование продавца; учетный номер плательщика (УНП);
- заводской номер кассового аппарата или компьютерной системы и т. д.;
- дата и время продажи товара;
- стоимость каждой покупки и общая сумма всех покупок (должна соответствовать сумме, уплаченной за товар);
- сведения о внесении покупателем денег и сумме сдачи;
- порядковый номер чека;
- идентификатор кассира;
- идентификатор (номер) отдела (секции);
- наименование или код товара;
- регистрационный номер;
- признак фискального режима (логотип Ф-РБ, выполненный с левым наклоном).

ЧТУП "КАМРЕТОРГ"		
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ !		
1	=	1000000
ИТОГ	=	1000000
ОПЛАТА НАЛИЧНЫМИ		
#0050,0002		
07-05-14	18:21	K01
ЭНП		590789039
КСА	4.96	53050777
ЧТУП "КАМРЕТОРГ"		
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ !		

Образец кассового чека

В специальных компьютерных системах, распространенных в гипер- и супермаркетах, объем информации может быть увеличен.

Если у продавца нет кассового аппарата, покупатель может взять у него визитку, на которой указаны адрес и номер торгового места. Необходимо попросить, чтобы продавец вписал дату покупки, название купленного товара, его стоимость и поставил подпись. Нужно также написать фамилию индивидуального предпринимателя, указать номер свидетельства о регистрации. Если у продавца нет визитки, то данную информацию следует записать и предложить продавцу поставить свою подпись.

Ситуации, которые могут возникнуть при работе контролера-кассира в течение рабочего дня

Чек вышел с неясными реквизитами или укороченный. Контролер-кассир приглашает материально ответственное лицо за кассу (администратор, старший кассир), вместе они сверяют чек с неясными реквизитами или укороченный с показаниями на индикаторе КСА и на контрольной ленте, затем на обратной стороне данного чека указывают сумму прописью и своими подписями заверяют чек.

Чек не вышел после проведения суммы. Контролер-кассир выбивает нулевой чек и на обратной стороне указывает сумму прописью. Чек заверяется подписями контролера-кассира и старшего кассира.

Обрыв контрольной ленты. Контролер-кассир совместно со старшим кассиром проверяют, нет ли пропусков нумерации на

ней, в месте обрывов пишут «Обрыв ленты» и заверяют своими подписями. После этого ленту заправляют в аппарат, и кассир продолжает работать.

Неисправность кассового аппарата. В случае невозможности дальнейшей работы из-за неисправности КСА контролер-кассир и старший кассир оформляют окончание работы на данном кассовом аппарате и делают отметку в книге кассира-операциониста, указав время и причину окончания работы. Затем старший кассир вызывает специалиста из центра технического обслуживания кассовых аппаратов (ЦТО). Кассиру предоставляют резервный КСА, зарегистрированный в инспекции Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь (МНС). Если закрыть смену невозможно, то оформляют акт о фактическом наличии денег в кассе.

При временном отсутствии электроэнергии прием наличных денежных средств осуществляется по приходным кассовым ордерам или отрывным талонам, зарегистрированным в инспекции МНС.

Неиспользованные чеки возвращены покупателями. Кассир должен попросить подписать этот чек у материально ответственного лица за кассу, затем забрать чек у покупателя и выдать ему деньги. По окончании смены кассир:

- оформляет акт о возврате наличных денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам;
- чеки гасит путем перечеркивания, наклеивает на лист бумаги и вместе с актом сдает в бухгалтерию, где они хранятся при текстовых документах за данное число;
- итоговую сумму по возвращенным неиспользованным чекам записывает в книгу кассира-операциониста, и на эту сумму уменьшается дневная выручка.

Акт подписывают руководитель организации, заведующий секцией, кассир.

В случае ошибок, допущенных кассиром при вводе сумм, составляется реестр ошибочно сформированных чеков КСА (СКС). Ошибочно сформированные чеки прилагаются к реестру.

Возник конфликт с покупателем по поводу сдачи. Покупатель имеет право требовать у материально ответственного лица снять показания денежных накопительных суммирующих счетчиков (ДСС). Кассир приглашает материально ответственное лицо за кассу для снятия показаний ДСС на данный момент и определения остатка денег в кассе по формуле:

остаток в кассе = показания ДСС на данный момент – показания ДСС на начало дня + остаток на начало дня + приход – сдано в кассу – возвращено по неиспользованным чекам – расход.

Кассир в это время в присутствии покупателя пересчитывает фактическое наличие денег в денежном ящике и первым называет их сумму. Если при сверке есть расхождения, то просьба покупателя удовлетворяется.

Основные требования по предоставлению отчетности в действующих и планируемых условиях при применении КСА и (или) СКС в соответствии с Инструкцией о порядке использования юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями кассовых суммирующих аппаратов, специальных компьютерных систем, билетопечатающих машин, таксометров для приема наличных денежных средств и (или) банковских пластиковых карточек в качестве средства осуществления расчетов на территории Республики Беларусь при продаже товаров, выполнении работ и оказании услуг, утвержденной постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 09.09.2004 № 103 (далее – Инструкция № 103) указаны в таблице 1.

Таблица 1

Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Инструкции № 103)	Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Положения № 924/16)
Книга кассира-операциониста (приложение 1 к Инструкции № 103) Необходимо оформлять на каждый КСА и (или) СКС (за исключением аппаратов и систем, используемых в своей деятельности Национальным банком Республики Беларусь, банками, организациями РУП «Белтелеком», ИП – плательщиками единого налога, БелЖД, использующей систему управления «Экспресс», РУП «Центральное агентство воздушных сообщений», использующим систему учета и оформления услуг авиаперевозок «СУРОК-АУРА»). Предназначена для ежедневной контрольной регистрации показаний накапливающих денежных счетчиков (денежных оборотов) КСА и (или) СКС	Книга кассира¹ (приложение 2 к Положению № 924/16) Необходимо оформлять за каждую единицу кассового оборудования (за исключением кассового оборудования, используемого в своей деятельности банками, индивидуальными предпринимателями – плательщиками единого налога и иными физическими лицами, кассового оборудования, встраиваемого в автоматические электронные аппараты, торговые автоматы, и специальных компьютерных систем). Книга кассира предназначена для ежедневной контрольной записи показаний денежных оборотов, регистрируемых кассовым оборудованием

¹ Образец книги кассира представлен в таблице 2.

Продолжение табл. 1

Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Инструкции № 103)	Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Положения № 924/16)
Чек КСА и (или) СКС Данный документ подтверждает оплату реализованных товаров. Чек выдают покупателю в подтверждение сумм принятых наличных денежных средств с использованием КСА и (или) СКС и (или) денежных средств, снятых с банковских пластиковых карточек через КСА и (или) СКС	Платежный документ, подтверждающий факт приобретения товара Документ формируется кассовым оборудованием, в том числе входящим в состав другого оборудования (автоматических электронных аппаратов, торговых автоматов), и (или) платежным терминалом, подтверждающим прием наличных денежных средств и (или) осуществление расчетов с использованием банковских пластиковых карточек
Контрольная лента Использованные контрольные ленты необходимо хранить в опечатанном виде в течение трех лет, после чего они могут быть уничтожены в установленном порядке. Хранение контрольных лент осуществляют в электронном виде при обеспечении хранения информации в установленные сроки (п. 16 Инструкции № 103)	Контрольная лента По окончании рабочего дня (смены) кассир обязан вывести в соответствии с эксплуатационной документацией на кассовое оборудование контрольную ленту – для кассового оборудования с электронным журналом, когда контрольная лента формируется в едином рабочем цикле с чековой лентой при регистрации кассовой операции, но оформляется раздельно. Данные требования не распространяются на кассовое оборудование, встраиваемое в автоматические электронные аппараты, торговые автоматы (п. 18 Положения № 924/16)
Отчет закрытия смены (Z-отчет) (форма установлена государственными стандартами Республики Беларусь) Отчет формируют в соответствии с эксплуатационной документацией на КСА и (или) СКС по окончании рабочего дня (смены). Хранить отчет следует в опечатанном виде у юридического лица в течение 5 лет или в течение 3 лет после завершения налоговой проверки, у индивидуального предпринимателя – в течение 5 лет или до момента завершения налоговой проверки, после чего он может быть уничтожен в установленном порядке (Инструкция № 103)	Суточный (сменный) отчет (Z-отчет) Кассир формирует отчет по окончании работы. При невозможности снятия данного отчета следует произвести запись в книге кассира о неисправности кассового оборудования и сумме денежных средств, принятых с применением этого кассового оборудования за данный рабочий день (смену) до обнаружения его неисправности (п. 22 Положения № 924/16). Срок хранения суточных (сменных) отчетов (Z-отчетов) – 12 месяцев со дня их формирования (п. 21 Положения № 924/16)

Продолжение табл. 1

Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Инструкции № 103)	Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Положения № 924/16)
<p>Акт о возврате денежных средств покупателю (потребителю) (приложение 2 к Инструкции № 103)</p> <p>Составляют в случае возврата покупателю (потребителю) наличных денежных средств, принятых с использованием КСА и (или) СКС</p>	<p>Составление акта о возврате наличных денежных средств покупателю (потребителю) в случае возврата ранее приобретенного им товара в розничной сети Положением № 924/16 не предусмотрено. Однако п. 19 Положения № 924/16 установлено, что возврат покупателю (потребителю) денежных средств, принятых при продаже товаров, производят в порядке, определенном актами законодательства Республики Беларусь</p>
<p>Реестр ошибочно сформированных чеков кассового суммирующего аппарата, специальной компьютерной системы, билетопечатающей машины, таксометра (приложение 3 к Инструкции № 103)</p> <p>В случае ошибок, допущенных кассиром, иным уполномоченным лицом при вводе суммы, использование (погашение) в течение рабочего дня (смены) этого чека КСА или СКС запрещено. Данный документ должен быть составлен в конце рабочего дня (смены)</p>	<p>Реестр ошибочно сформированных платежных документов кассового оборудования (приложение 3 к Положению № 924/16)</p> <p>Назначение и порядок составления данного документа аналогичны приведенным в Инструкции № 103</p>
<p>Акт наличия денежных средств в денежном ящике (произвольной формы)</p> <p>Акт необходимо составлять в случае обнаружения неисправности КСА и (или) СКС и невозможности снятия отчета закрытия смены (Z-отчета). При этом производится запись в книге кассира-операциониста, вызывается представитель ЦТО, с которыми заключен договор на техническое обслуживание и ремонт, для выполнения работ в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь (п. 17 Инструкции № 103)</p>	<p>Обязанность составления данного документа Положением № 924/16 не предусмотрена.</p> <p>В случае обнаружения неисправности кассового оборудования или повреждения средств контроля, установленного на нем, субъекты хозяйствования обязаны прекратить прием наличных денежных средств и (или) банковских платежных карточек с его использованием. Кассир обязан произвести окончание работы.</p> <p>При невозможности снятия суточного (сменного) отчета (Z-отчета) производится запись в книге кассира о неисправности кассового оборудования и сумме денежных средств, принятых с применением этого кассового оборудования за данный рабочий день (смену) до обнаружения его неисправности (п. 22 Положения № 924/16)</p>

Окончание табл. 1

Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Инструкции № 103)	Вид отчетности, назначение и случаи ее применения (в соответствии с требованиями Положения № 924/16)
<p>Первичные учетные документы, информация об изготовлении и реализации которых подлежит внесению в электронный банк данных</p> <p>В случае временного отсутствия электроэнергии, а также в период ремонта КСА и (или) СКС при невозможности замены неисправных КСА и (или) СКС на исправные аппараты и системы, отвечающие требованиям законодательства Республики Беларусь, субъекты хозяйствования осуществляют прием наличных денежных средств при продаже товаров с использованием данных документов.</p> <p>По окончании ремонта КСА и (или) СКС или устранения неисправности в электросети в инспекцию МНС представляют документы, подтверждающие выполнение ремонта КСА и (или) СКС, или справки произвольной формы о периоде временного отсутствия электроэнергии. О количестве использованных первичных учетных документов субъекты хозяйствования сообщают в инспекцию МНС не позднее 3 дней со дня, следующего за днем введения в эксплуатацию КСА и (или) СКС (п. 17 Инструкции № 103)</p>	<p>Документы с определенной степенью защиты, информация об изготовлении и реализации бланка которых включена в электронный банк данных бланков</p> <p>На период ремонта кассового оборудования при невозможности его замены на исправное или при временном отсутствии электроэнергии субъекты хозяйствования осуществляют прием наличных денежных средств при продаже товаров с оформлением каждому покупателю (потребителю) документа с определенной степенью защиты, информация об изготовлении и реализации бланка которого включена в электронный банк данных бланков документов и документов с определенной степенью защиты и печатной продукции (п. 23 Положения № 924/16).</p> <p>К сведению! При продаже (выдаче) покупателю (потребителю) документов, оформленных на бланках строгой отчетности, прием наличных денежных средств может быть произведен без оформления приходных кассовых ордеров по окончании рабочего дня (смены) (п. 23 Положения № 924/16)</p>
<p>Отчет о суммах наличных денежных средств, принятых с использованием КСА, СКС, билетопечатающих машин, таксометров, и (или) денежных средств, снятых с банковских пластиковых карточек через эти аппараты, системы, машины, таксометры, при продаже товаров, выполнении работ и оказании услуг (приложение 4 к Инструкции № 103)</p> <p>Предоставляет субъект хозяйствования, использующий аппараты и (или) системы (за исключением Национального банка и банков), в налоговые органы по месту постановки на учет по окончании календарного года, но не позднее 1 марта года, следующего за отчетным</p>	<p>Обязанность составления данного документа Положением № 924/16 не предусмотрена</p>

Порядок ведения книги кассира. Книга кассира на конец текущего дня должна быть заполнена следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

Номер графы книги, ее название	Порядок заполнения граф
Графа 1 «Дата»	Заполняют в обязательном порядке в начале рабочего дня (смены)
Графа 2 «Показания суммирующих денежных счетчиков (накопительных) на начало рабочего дня (смены)»	Записывают показания денежных суммирующих счетчиков КСА и (или) СКС на начало рабочего дня (смены)
Графа 3 «Подпись кассира, иного уполномоченного лица»	Записи, указанные в гр. 1 и 2, заверяют подписью кассира (иного уполномоченного лица)
Графа 4 «Показания суммирующих денежных счетчиков (накопительных) на конец рабочего дня (смены)»	Заполняют по окончании рабочего дня (смены). Здесь записывают показания суммирующих денежных счетчиков на конец рабочего дня (смены)
Графа 5 «Номер отчета закрытия смены»	Заносят номер отчета закрытия смены (фискального отчета)
Графа 6 «Сумма выручки за день (смену)» (гр. 4 – гр. 2)	Отражают общий оборот по КСА и (или) СКС за день (смену), указанный в фискальном отчете, включающий как суммы принятых наличных денежных средств, так и суммы средств, снятые с пластиковых банковских карточек. Поскольку показания суммирующих счетчиков КСА и (или) СКС отображают сумму выручки нарастающим итогом, выручку за рабочий день (смену) определяют как разность показаний счетчиков КСА и (или) СКС на конец и начало рабочего дня (смены)
Графа 7 «Возвращено денежных сумм покупателям (потребителям) по неиспользованным кассовым чекам»	Заполняют в случае возврата покупателю (потребителю) наличных денежных средств, принятых с использованием КСА и СКС. В данной ситуации составляют акт о возврате наличных денежных средств покупателю (потребителю) по форме согласно приложению 2 к Инструкции № 103
Графа 8 «Сдано в кассу (банк)»	Отражают сумму наличных денежных средств, сданную кассиром-операционистом по окончании рабочего дня (смены) в кассу организации. Расчет посредством банковских пластиковых карточек не является расчетом наличными денежными средствами. Следовательно, данные суммы не отражают в гр. 8 книги

Окончание табл. 3

Номер графы книги, ее название	Порядок заполнения граф
Графа 9 «Остаток на конец дня (смены)»	Выводят остаток наличных денежных средств на конец дня (смены), который рассчитывают следующим образом: из общего оборота денежных средств за день (смену) вычитают сумму наличных денежных средств, сданную в кассу организации (гр. 8), сумму наличных денежных средств, возвращенную покупателям (гр. 7), а также сумму денежных средств, снятую за рабочий день (смену) с пластиковых банковских карточек. Исчисленному остатку должен соответствовать фактический остаток наличных денежных средств, находящийся в кассе данного КСА на конец рабочего дня (смены)
Графа 10 «Подпись кассира-операциониста»	Записи, указанные в гр. 4–9, заверяют подписью кассира (иного уполномоченного лица)
<p><i>Сумму денежных средств, снятую с банковских пластиковых карточек за рабочий день (смену) и проведенную через КСА и (или) СКС, отражают строкой ниже, т. е. справочно, поскольку указанная сумма включена в общий нарастающий оборот денежных средств в фискальном отчете и участвует в вышеперечисленных расчетах. Как правило, расчеты посредством банковских пластиковых карточек проводят по отдельной секции КСА и (или) СКС (специально для этого запрограммированной). В этом случае подстрочно заполняют гр. 2, 4 и 6 книги, отражающие показания накапливающих денежных счетчиков данной секции на начало и конец рабочего дня, а также оборот за смену (по аналогии с предыдущей строкой).</i></p> <p>Расход денежных средств, снятых с банковских пластиковых карточек, в книге кассира-операциониста не отражают, поскольку банковская карточка в данном случае является платежным средством при осуществлении расчетов в безналичной форме и денежные средства с карт-счета покупателя поступают не в кассу, а на расчетный счет торговой организации посредством банковского перевода. Следовательно, гр. 7, 8 и 9 книги кассира-операциониста подстрочно не заполняют</p>	

Вопросы для самопроверки

1. Опишите последовательность действий кассира по подготовке кассового аппарата и своего рабочего места к работе.
2. Перечислите действия старшего кассира по подготовке кассового аппарата.
3. В каком документе отражается сумма, выданная кассиру в начале рабочей смены для расчетов с покупателями?

4. Кто, когда и с какой целью имеет право снимать показания денежных суммирующих счетчиков?
5. В каком режиме работы КСА ЭКР 3110Ф получают отчет с гашением?
6. Укажите случаи перевода денежных суммирующих счетчиков на нули.
7. Опишите, что указывается в контрольной ленте на начало дня.
8. Кто заправляет контрольную ленту?
9. Куда заносят принятые кассиром наличные денежные средства на начало дня?
10. Что запрещается кассиру-контролеру при работе на КСА?
11. Назовите клавиши, предназначенные для протягивания контрольной и чековой ленты.
12. Какие операции необходимо совершить для регистрации покупки стоимостью 5 руб.?
13. Какая клавиша предназначена для выхода чека?

6.2. ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ (СНЯТИЯ С РЕГИСТРАЦИИ) КАССОВОГО СУММИРУЮЩЕГО АППАРАТА И (ИЛИ) СПЕЦИАЛЬНОЙ КОМПЬЮТЕРНОЙ СИСТЕМЫ

Основным документом, регламентирующим порядок регистрации (снятия с регистрации) КСА и (или) СКС в налоговых органах, является Инструкция о порядке регистрации в инспекциях Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь кассовых суммирующих аппаратов, специальных компьютерных систем, билетопечатающих машин, таксометров, квитанций, применяемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями для приема наличных денежных средств и (или) банковских пластиковых карточек в качестве средства осуществления расчетов на территории Республики Беларусь при продаже товаров, выполнении работ и оказании услуг, утвержденная постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 03.09.2004 № 100. КСА и СКС необходимо регистрировать в инспекциях МНС по месту постановки на учет субъекта предпринимательской деятельности до их применения указанным субъектом и при наличии договора на их техническое обслуживание и ремонт, а также при условии установки на них в порядке, предусмотренном законодательством, средств контроля.

Для регистрации КСА и (или) СКС субъекту хозяйствования необходимо представить в инспекции МНС следующие документы:

- заявление по форме;
- список КСА и (или) СКС, представленных для регистрации в инспекцию МНС по форме;
- акт о снятии показаний контрольных и накапливающих денежных счетчиков с приложением отчета (кассового чека) с показаниями суммирующего денежного счетчика по каждому аппарату (системе) по форме.

Кассовое оборудование подлежит регистрации в инспекции МНС в течение 5 рабочих дней со дня представления вышеуказанных документов.

Регистрацию КСА и (или) СКС, выданных из резерва центра технического обслуживания (далее – ЦТО) на время ремонта вышедших из строя аппаратов и систем, производят в инспекции МНС по месту постановки на учет ЦТО.

При необходимости проведения замены аппарата и (или) системы, сданных в ремонт, на аналогичное оборудование из резервного фонда ЦТО заполняют акт о снятии показаний контрольных и денежных счетчиков перед сдачей (отправкой) в ремонт и при приемке (возврате) из ремонта и при переводе их на нули по форме, который прикладывают к отчету кассира.

Вопросы для самопроверки

1. Какой орган занимается регистрацией КСА?
2. Кто пломбирует КСА?
3. Перечислите документы, необходимые для регистрации КСА и (или) СКС.

6.3. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ НА ТОРГОВОМ ОБЪЕКТЕ

Каждая организация для осуществления расчетов наличными должна иметь кассу. Сумма средств, которая может находиться в кассе, определяется лимитом. Для каждой организа-

ции он определяется индивидуально по согласованию с банком. Сверх установленного лимита деньги могут храниться в кассе для оплаты труда, пособий по социальному страхованию и стипендий, но не свыше трех дней, включая день получения денег в банке. Документальное оформление операций с наличными денежными средствами производится с использованием унифицированных форм. Наличные деньги в кассу кассир принимает по приходному кассовому ордеру (ф. № КО-1). Ордер регистрируют в журнале регистрации (ф. № КО-3). Деньги из кассы выдают по расходным кассовым ордерам (ф. № КО-2). Сдачу денег в банк оформляют объявлением на взнос наличными. Все поступления и выдачи наличных денег фиксируют в кассовой книге (ф. № КО-4). В конце каждого рабочего дня кассир проводит подсчет проведенных за день кассовых операций с выводом остатка денег в кассе на следующее число и передачу в бухгалтерию в качестве отчета кассира второго отрывного листа кассовой книги вместе с приходными и расходными кассовыми документами. Отчет кассира и приложенные к нему первичные документы являются основанием для заполнения соответствующего регистра, в котором ежемесячно выводится конечное сальдо, которое должно совпадать с остатком в кассовой книге и остатком наличных денег в кассе. В бухгалтерской отчетности указанное сальдо находит отражение по строке «Касса».

Документальное оформление операций на торговом объекте:

1) операции по документальному оформлению наличности, приходу и выдаче наличности осуществляет кассир предприятия;

2) все поступления наличных в кассу оформляются Приходным кассовым орденом типовой формы КО-1;

3) для оформления выдачи денег из кассы применяется Расходный кассовый ордер типовой формы КО-2;

4) расходные и приходные кассовые ордера регистрируются в Журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов по форме КО-3;

5) вместо Журнала регистрации приходных и расходных кассовых документов по форме КО-3 можно применять журнал по форме КО-3А;

6) для учета движения денег в кассе применяется Кассовая книга по форме КО-4;

7) в кассовых ордерах указывается основание для их составления и приложенные к ним документы;

8) к платежной ведомости кассиром выписывается расходный кассовый ордер. В кассовую книгу записывается не платежная ведомость, а расходный кассовый ордер;

9) кассовые ордера и расходные ведомости сразу же после получения или выдачи по ним наличности подписываются кассиром, а на приложенных к ним документах ставится оттиск штампа или надпись «Оплачено» с указанием даты;

10) прием и выдача наличности по кассовым ордерам может осуществляться только в день их составления. Заполнение кассовых ордеров должно гарантировать сохранность записей в течение установленных сроков хранения и невозможность внесения несанкционированных исправлений;

11) выписанные кассовые ордера регистрируются в специальном журнале, который ведется отдельно по приходным и расходным операциям;

12) любые исправления в кассовых ордерах и расходных ведомостях запрещаются;

13) кассовые документы после составления кассиром отчета и его обработки комплектуются в хронологическом порядке, нумеруются, переплетаются в отдельную папку и сохраняются;

14) данные из приходных и расходных кассовых ордеров переносятся в кассовую книгу;

15) каждое предприятие, имеющее кассу, должно вести одну кассовую книгу;

16) обособленные подразделения предприятия, осуществляющие наличные операции, также обязаны вести кассовую книгу;

17) листы кассовой книги должны быть прошнурованы, пронумерованы, скреплены печатью предприятия и заверены подписями ответственных лиц предприятия;

18) записи в книге производятся в двух экземплярах под копировальную бумагу чернилами темного цвета;

19) первые экземпляры, которые являются неотрывной частью листа кассовой книги «Вкладные листы кассовой книги», остаются в кассовой книге;

20) вторые экземпляры, которые являются отрывной частью листа кассовой книги «Отчет кассира», — это документы, по которым кассиры отчитываются о движении денег в кассе;

21) первые и вторые экземпляры листа кассовой книги имеют одинаковые номера;

22) запись в кассовой книге производится кассиром по операции получения или выдачи наличности в день ее поступления или выдачи по каждому кассовому ордеру и расходной ведомости;

23) если в какой-либо день не было движения наличности, записи в книге не производятся;

24) в кассовой книге указывается остаток наличности в кассе предприятия на начало дня, обороты за день и остаток на конец дня;

25) данные кассовой книги должны соответствовать фактическому наличию денег в кассе;

26) ведение кассовой книги в электронном виде возможно только в том случае, если соответствующая компьютерная программа обеспечивает визуальное отражение и распечатывание обеих частей ее листа «Вкладного листа кассовой книги» и «Отчета кассира», которые по форме и содержанию должны воспроизводить обычную кассовую книгу;

27) после распечатки «Вкладного листа кассовой книги» и «Отчета кассира» кассир обязан проверить правильность составления настоящих документов, подписать их и передать «Отчет кассира» вместе с соответствующими кассовыми документами в бухгалтерию под подпись во «Вкладном листе кассовой книги»;

28) контроль правильного ведения кассовой книги возлагается на главного бухгалтера или работника предприятия, который уполномочен на это руководителем;

29) в платежной ведомости возле фамилий лиц, которым не осуществлены в установленный срок выплаты, связанные с оплатой труда, кассир ставит штамп «Депонировано» или делает соответствующую запись;

30) на депонированные суммы составляется «Реестр депонированных сумм».

Способы расчетов с покупателями. Учет денежной выручки зависит от способов расчета с покупателями. Можно выделить следующие способы расчета:

- *деньги за проданный товар получает продавец.* В данном случае выдача товаров и получение денег осуществляется одним лицом. Этот метод используется в мелких розничных предпри-

ятях, при продаже товаров через киоски, палатки, ларьки, на ярмарках. При таком способе расчетов затрудняются учет и хранение денег, расширяется круг лиц, к которым поступают наличные деньги, усложняются условия контроля и учета товарно-материальных ценностей, снижается производительность труда работников торговли, не соблюдаются санитарно-гигиенические требования, создается возможность злоупотреблений;

- *деньги за проданный товар получает кассир*. Это традиционный метод продажи товаров (через прилавок), т. е. товары выдают на основании кассового чека. При этом способе расчета материальная ответственность ложится на разных лиц: продавец отвечает за товары, кассир – за деньги. Учет товарно-материальных ценностей и денежных средств осуществляется точно, но увеличивается время, затрачиваемое покупателем на покупку, создаются встречные потоки покупателей;

- *деньги за проданный товар получает контролер-кассир*. Расчет производится в едином узле расчета при выходе из магазина или зала самообслуживания. Покупатель предъявляет отобранные товары для оплаты и получает от контролера-кассира погашенный чек. Преимущества метода в том, что исключается возможность хищения денег, усиливается контроль не только за денежными средствами, но и за товарами.

Наиболее эффективным способом учета денежной выручки и расчетов с покупателями является механизированный, т. е. с использованием кассовых суммирующих аппаратов (КСА) и специальных компьютерных систем (СКС).

Порядок расчета с покупателями методом «двойной корзины». Контролер-кассир магазина самообслуживания обязан производить расчеты с покупателями при приеме денег за продукцию (товары, работу, услуги) в следующем порядке:

- 1) определить общую сумму покупки покупателя по показанию индикатора кассового аппарата. Для этого необходимо левой рукой перекладывать каждую единицу товара из корзины покупателя в пустую корзину, а правой рукой проводить через кассовый аппарат ее стоимость, после чего нажать клавишу «Промежуточный итог»;

- 2) полученную от покупателя сумму денег пересчитать и, ясно ее назвав, положить эти деньги на видное для покупателя место;

- 3) получить на кассовом аппарате чек, проверить его и погасить путем надрыва;
- 4) назвать покупателю сумму сдачи и вручить ее вместе с чеком;
- 5) полученные от покупателя деньги поместить в денежный ящик кассового аппарата.

Инструкционная карта

Приемы и методы труда контролера-кассира при расчете по методу «двойной корзины»

№ п/п	Наименование операции	Движения контролера-кассира	
		Левая рука	Правая рука
1	Определение стоимости покупки	Перекладывает товары из корзины покупателя в пустую корзину	Регистрирует стоимость каждого товара с помощью кассового аппарата
2	Подсчет суммы покупки		Нажатием на клавишу ИТОГ кассового аппарата суммирует стоимость покупки
3	Озвучивание суммы покупки покупателю и сверка ее с суммой по показанию индикатора кассового аппарата		
4	Получение денег от покупателя	Берет деньги от покупателя, пересчитывает их и, ясно назвав сумму, кладет деньги на видное для покупателя место	
5	Выдача чека и сдачи	Берет чек, проверяет его и надрывает. Подбирает сдачу и, назвав ее покупателю, вручает вместе с погашенным чеком	
6	Укладка денег покупателем в денежный ящик	Поднимает держатель	Укладывает деньги в ячейки денежного ящика

Расчеты с покупателями (потребителями) по банковским пластиковым карточкам. В Республике Беларусь в среднем каждый третий гражданин имеет карт-счет и возможность распоряжаться им с использованием пластиковой карточки. Это безопасный и удобный способ хранения денег и осуществления необходимых платежей: оплата за товары и услуги на предприятиях торговли и сервиса, коммунальные платежи, услуги сотовой связи, спутникового телевидения и т. д. Кроме того, производится ежемесячное начисление процентов на остаток счета. При этом проведение безналичных расчетов осуществляется бесплатно.

Банковская пластиковая карточка — это платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций.

По методу записи и хранения пластиковые карточки могут быть:

магнитные (магнитная полоса является носителем информации), например, «Виза», «Маэстро»;

микропроцессорные (со встроенным микрочипом (микросхемой)), например, «БелКарт»).

Кассир устанавливает пластиковую карточку в платежный терминал, где происходит ее авторизация, т. е. принятие решения о правомерности платежа с использованием карточки, а также автоматически проверяется ее достоверность, принадлежность клиенту и платежеспособность клиента. При успешном прохождении всех этапов авторизации ее результаты регистрируются в памяти терминала. Кассир набирает на клавиатуре платежного терминала стоимость покупки и передает клиенту выносной пульт для подтверждения суммы, операции и набора своего пин-кода. Сальдо на карточке уменьшается на величину стоимости покупки. По итогам операции клиент получает товар и карт-чек.

По окончании рабочего дня (либо через несколько дней) электронные файлы с информацией об операциях по карточкам поступают из торгового предприятия в *банк-эквайер*². Если карточка выпущена самим банком, то такая операция считается локальной и банк самостоятельно списывает средства со счета владельца карточки и переводит на расчетный счет торговой организации.

Если карточка выпущена другим банком, то банк-эквайер направляет информацию о платежах в головной центр системы, там она обрабатывается, и деньги банк-эквайер получает от *банка-эмитента*³.

² Банк-эквайер — это банк или филиал банка, обслуживающий торговое предприятие.

³ Банк-эмитент — это банк, принявший на себя обязательство по перечислению денежных средств с карт-счетов владельцев карточек другим участникам системы.

Целесообразно сохранять карт-чеки до момента сверки их с операциями в выписке со счета или до тех пор, пока действует гарантия на приобретенный товар (услугу).

Безналичный и комбинированный расчет на КИМ «СУПЕРМАГ-УКМ». Если покупатель желает рассчитываться за товары по пластиковой карте, кассир должен проделать следующие операции:

1) нажать клавишу РАСЧ Б/Н. На экране появляется список возможных безналичных платежей;

2) проверить, присутствует ли в списке тип карты, предлагаемой клиентом;

3) выбрать нужный тип карты в списке видов безналичных платежей и нажать клавишу ВВОД;

4) ввести сумму в валюте кредитной карты, по которой покупатель желает заплатить по безналичному расчету, и нажать ВВОД;

5) авторизовать кредитную карту способом, принятым на торговом предприятии для данного типа платежа (платежным терминалом или голосом);

6) подтвердить запрос нажатием клавиши ДА.

Если в ППП «СУПЕРМАГ-УКМ» установлено использование префиксов карт, то при нажатии клавиши РАСЧ Б/Н на экране появится приглашение к прокатке карты.

У кассира есть следующие варианты действий:

прокатать (считать) платежную карту с помощью встроенного в кассовый аппарат считывателя магнитных карт (если платежная карта магнитная);

нажать ВВОД для ручного ввода номера карты, ввести номер карты и нажать ВВОД;

нажать ВВОД два раза для того, чтобы НЕ вводить номер карты.

Если префикс номера платежной карты известен ППП «СУПЕРМАГ-УКМ», то автоматически выбирается тип платежа по этой карте и проводятся действия, необходимые для авторизации этой карты.

Если номер неизвестен, то принять такую карту будет нельзя.

При оплате по кредитной карте расчет производится в той валюте, которая требуется для взаиморасчетов с банком-эмитентом карты или процессинговым центром. Эта валюта может быть базовой, дополнительной или вспомогательной. Вспо-

могательная валюта имеет либо курс, либо кросс-курс. На чеке печатается две строки курса: курс дополнительной валюты к базовой и курс вспомогательной валюты к дополнительной.

Для безналичных платежей может быть установлен расчет по курсу банка для дополнительной учетной валюты. Тогда цены и стоимость товаров, за которые проводится безналичная оплата, пересчитываются исходя из курса банка. Если курс магазина и банка различаются, то при пересчете может возникнуть скидка (наценка) из-за разницы курсов, которая печатается на чеке и контрольной ленте.

При организации комбинированных платежей можно проводить любое количество безналичных платежей по разным платежным картам. При этом последовательность наличной и безналичной оплаты товара значения не имеет, комбинированный расчет позволяет использовать дисконтные карты в любой момент оплаты.

Расчеты с покупателями чеками из чековых книжек, расчетными чеками. Расчеты за товары (работы, услуги) могут осуществляться как наличными, т. е. белорусскими рублями, так и в безналичной форме, например, посредством чеков из чековой книжки и расчетных чеков.

Виды чеков, прием их в уплату за товары (работы, услуги), порядок оплаты чеков банками регулирует Инструкция о порядке проведения операций с использованием чеков из чековых книжек и расчетных чеков, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.03.2005 № 43 и вступившая в силу 26.05.2005.

Чек из чековой книжки, расчетный чек — ценная бумага, содержащая ничем не обусловленные распоряжения чекодателя произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю (предприятию торговли).

Чекодателями по чекам из чековых книжек могут быть как юридические лица, их обособленные подразделения, выделенные на отдельный баланс, индивидуальные предприниматели, так и физические лица, осуществляющие расчеты за товары (работы, услуги).

Чековая книжка состоит из обложки, контрольного талона и 10, 20, 25 или 50 чеков (см. Приложение № 1).

Чековая книжка и расчетные чеки выписываются на сумму денежных средств, находящихся на счете специального режима.

Чековая книжка действительна в течение одного года со дня выдачи банком чекодателя. Расчетный чек действителен в течение 30 календарных дней.

Прием чека из чековой книжки в уплату за товары. Продавец (заведующий отделом (секцией) или другой вышестоящий работник предприятия торговли, обладающий необходимой компетенцией), принимающий чеки из чековой книжки в уплату за товары, должен:

- удостовериться в личности чекодателя (представителя чекодателя) по паспорту;

- проверить:

- правильность заполнения чека из чековой книжки;

- срок действия чековой книжки;

- наличие записи банка чекодателя на обложке чековой книжки о наличии копии доверенности в банке чекодателя в случае подписания чека из чековой книжки по доверенности. При отсутствии данной записи – наличие и правильность оформления предъявленной представителем физического лица доверенности, копии доверенности, заверенной в установленном порядке;

- соответствие подписи чекодателя (представителя чекодателя) на чеке образцу его подписи в паспорте и на обложке чековой книжки. При отсутствии образца подписи представителя физического лица подпись на чеке должна соответствовать образцу его подписи в паспорте и доверенности (при ее наличии). При необходимости чекодатель (представитель) должен расписаться повторно на любом свободном месте заполненного чека;

- соответствие суммы, указанной в реквизите «Исходящий остаток» корешка оплачиваемого чека из чековой книжки, остатку по предыдущему чеку за минусом суммы оплачиваемого товара;

- принять чек из чековой книжки к оплате, проставить на обороте данного чека и его корешка оттиск печати (штампа) торгового предприятия и даты приема чека к оплате (наименование месяца указывается прописью), заполнить на обратной стороне чека соответствующие реквизиты, подписать чек и его корешок.

Неправильно оформленный чек либо чек, на котором имеются подчистки, исправления текста или суммы, к оплате не принимается:

– если при заполнении реквизитов в чеке из чековой книжки допущена ошибка. На корешке данного чека и на самом чеке производится запись: «Испорчен». Чек остается в чековой книжке;

– если на корешке чека, оплаченного ранее, имеется надпись «Испорчен», а сам испорченный чек отсутствует, оплата за товары (работы, услуги) не производится. Клиенту в таком случае необходимо обратиться в банк чекодателя.

Обмен чека из чековой книжки на наличные деньги, в том числе и выплата сдачи наличными, не производится независимо от того, кто является чекодателем – юридическое или физическое лицо.

Прием расчетного чека в уплату за товары. Расчетный чек выдается физическому лицу, а корешок остается в банке чекодателя. На имя одного физического лица по его просьбе может быть выдано несколько расчетных чеков. Выдача расчетных чеков на предъявителя физического лица не производится.

При предъявлении расчетного чека в уплату за товары продавец (заведующий отделом (секцией) или другой вышестоящий работник) должен:

- удостовериться в личности чекодателя по паспорту;
- проверить правильность заполнения расчетного чека, срок его действия, отсутствие подчисток на расчетном чеке, наличие подписи чекодателя;
- принять расчетный чек к оплате, заполнить на обратной стороне расчетного чека соответствующие реквизиты, проставить дату приема расчетного чека к оплате (наименование месяца указывается прописью), заверить указанные запасы оттиском печати (штампом) юридического лица, подписать расчетный чек.

В случае предъявления расчетного чека в уплату за товары (услуги, работу) по доверенности чекодателя продавец (заведующий отделением) должен проверить правильность ее оформления. Доверенность или копия доверенности, заверенная в установленном порядке, прилагается к расчетному чеку.

Предприятие торговли, принявшее расчетный чек в уплату за товары (работы, услуги), может выплатить чекодателю сдачу наличными средствами (не более 10 %).

Порядок оплаты чеков из чековых книжек. Принятые в уплату чеки из чековых книжек и расчетные чеки предприятие торговли предоставляет в свой обслуживающий банк вместе с поручением-реестром.

Поручение-реестр составляется отдельно на каждый банк чекодателя в четырех экземплярах. Первый и третий экземпляры поручения-реестра заверяются подписями уполномоченных лиц и оттиском печати предприятия торговли согласно заявленным в банк образцам подписей и оттиска печати.

Если чекодатель и предприятие торговли обслуживаются в одном банке, поручение-реестр предоставляется в банк в двух экземплярах. Первый экземпляр заверяется подписями и оттиском печати предприятия торговли.

При приеме чеков ответственный исполнитель банка проверяет соответствие реквизитов приложенных чеков данным, указанным в поручении-реестре, наличие на каждом чеке реквизитов банка чекодателя, а также отметки предприятия торговли (дата, оттиск печати (штамп), подпись), подтверждающие принятие чека к оплате.

Оформленные ненадлежащим образом чеки возвращаются предприятию торговли. При этом суммы не принятых чеков вычеркиваются из поручения-реестра с исправлением его итогов. Внесенные изменения заверяются подписью ответственного исполнителя банка. На всех экземплярах поручения-реестра ответственный исполнитель банка проставляет фактическую дату поступления поручения-реестра в банк и свою подпись. Первый и второй экземпляры поручения-реестра заверяются штампом банка и вместе с чеками направляются не позднее следующего банковского дня в банк чекодателя; третий экземпляр остается в банке для осуществления контроля за своевременностью поступления денежных средств; четвертый экземпляр, заверенный штампом банка, выдается предприятию торговли.

При наличии денежных средств на счете специального режима банк чекодателя оплачивает чеки с указанием даты оплаты на поручении-реестре. Второй экземпляр поручения-реестра с отметкой об исполнении возвращается в банк чекодателя (инкассирующий банк).

Если чекодатель и предприятие торговли обслуживаются в одном банке, второй экземпляр с отметками банка (дата по-

ступления, подпись ответственного исполнителя, штамп банка) выдается предприятию торговли.

Предприятиям торговли особое внимание следует обращать на сроки действия чеков. Согласно п. 26, 54 Инструкции о порядке проведения операций с использованием чеков из чековых книжек и расчетных чеков, чеки с истекшими сроками действия должны возвращаться в банк. Они не должны использоваться для расчетов. В противном случае предприятию торговли необходимо будет обращаться к нотариусу для нотариального предъявления чеков к оплате или предъявлять претензии чекодателью.

Подготовка выручки к сдаче и оформление кассовой документации. Товары из РТП продают в основном населению за наличный расчет. Некоторые товары разрешено продавать в кредит. РТП могут осуществлять продажу товаров организациям, предприятиям по безналичному расчету и в порядке мелкого опта. На РТП используются различные способы расчетов с покупателями за проданные товары.

Деньги за проданные товары могут получать:

- а) кассиры (в более крупных предприятиях);
- б) продавцы (в небольших магазинах);
- в) контролеры-кассиры (в магазинах самообслуживания).

В зависимости от условий работы и территориального расположения торгового предприятия вышестоящая организация совместно с банком устанавливает для каждого торгового предприятия порядок, сроки, место непосредственной сдачи торговой выручки.

Торговую выручку сдают:

- в кассу торговой организации;
- в кассу банка;
- через инкассаторов банка;
- через отделения связи.

Оформление сдачи торговой выручки в кассу правления кооперативной организации, учреждение банка. Работники магазина в конце дня раскладывают торговую выручку по купюрам, складывают их в пачки одной номинальной стоимости по 100 листов. Бухгалтер кооперативной организации выписывает приходный кассовый ордер (форма КО-1) .

Кассир принимает деньги по фактическому пересчету в присутствии сдающего. На принятую сумму денег кассир выдает квитанцию от приходного кассового ордера. Квитанция должна быть подписана бухгалтером, кассиром и заверена печатью организации.

Материально ответственное лицо записывает в расходную часть товарно-денежного отчета, согласно квитанции, сдачу выручки.

Оформление сдачи торговой выручки в кассу банка или Сбербанка. Перед сдачей торговой выручки работники магазина раскладывают деньги по купюрам, пересчитывают их. На общую сумму заполняют документ – «Объявление на взнос наличными». Деньги принимает кассир банка по фактическому пересчету в присутствии сдающего и на принятую сумму выдает квитанцию, подписанную бухгалтером и кассиром банка. Подписи заверяют печатью банка. Квитанцию материально ответственное лицо магазина включает в расходную часть товарно-денежного отчета.

Порядок сдачи торговой выручки через инкассатора банка. За каждым торговым предприятием закрепляются две инкассаторские сумки под одним номером. Ко времени приезда инкассатора работник магазина раскладывает деньги по купюрам, подсчитывает их, визуально проверяет подлинность купюр. На общую сумму выписывает препроводительную ведомость в трех экземплярах. Первый экземпляр этой ведомости вкладывает вместе с деньгами в сумку, которую закрывает и пломбирует.

Второй экземпляр препроводительной ведомости (накладная к сумке с денежной выручкой) вместе с сумкой передается инкассатору банка, а третий экземпляр (копия препроводительной ведомости) с распиской инкассатора в получении сумки с деньгами и оттиском штампа банка остается в магазине для отчета.

Для получения сумки с деньгами инкассатор должен предъявить:

- удостоверение личности с фотографией и печатью банка с образцом подписи;
- доверенность на право получения торговой выручки;
- явочную карточку данного предприятия, заверенную гербовой печатью банка;

- пустую инкассаторскую сумку, закрепленную за предприятием.

В явочной карточке заведующий магазином (старший кассир) записывает время сдачи денег, номер инкассаторской сумки, сумму денег и расписывается. Деньги пересчитывают в банке. Если установлено расхождение фактического наличия суммы денег и суммы, указанной в препроводительной ведомости, то составляют акт в двух экземплярах, один из которых находится в препроводительной ведомости. Второй экземпляр акта пересылают в правление кооперативной организации. За недостачу денег в сумке банк материальной ответственности не несет при условии, если сумка исправна и пломба не сорвана.

Оформление сдачи торговой выручки через отделение связи. Если торговое предприятие расположено вдали от банка или правления кооперативной организации, то торговую выручку можно переводить в банк через отделение связи. Работники магазина заполняют заявление формы 58, в котором указывают:

- наименование торгового предприятия;
- фамилию, имя, отчество сдающего торговую выручку;
- номер счета торгового предприятия;
- наименование отделения банка.

Сумма торговой выручки указывается цифрами и прописью. На сумму принятой выручки выдается квитанция со штампом почтового отделения связи и датой фактического приема денег. В квитанции указывается также сумма за перевод торговой выручки.

Во всех случаях сдачи торговой выручки материально ответственные лица обязаны соблюдать сроки сдачи и лимит денег в кассе. Все документы, подтверждающие сдачу торговой выручки, записываются в расходную часть товарно-денежного отчета. Документы вместе с отчетом сдаются в бухгалтерию кооперативной организации.

Оформление расхода денег из торговой выручки. Торговые предприятия могут расходовать деньги из торговой выручки на определенные цели, разрешенные вышестоящей организацией по согласованию с банком.

Из торговой выручки разрешается:

- выдавать заработную плату торговым работникам своей организации (оправдательный документ — расчетно-платежная ведомость с росписями лиц, получивших заработную плату);

- закупать у населения сельскохозяйственные продукты (расход денег оформляется закупочными ведомостями или квитанциями);

- оплачивать сумму тарифной платы при переводе торговой выручки через почтовое отделение связи (подтверждающий документ — квитанция о приеме денежного перевода);

- производить оплату за мелкие хозяйственные работы, услуги (разгрузка товара, погрузка тары, ремонт и т. п.), что оформляется трудовым соглашением с подтверждением выполненной работы;

- производить оплату за прием стеклотары (оправдательный документ — товарная накладная на отгрузку стеклотары поставщикам).

При всех методах продажи товаров за наличный расчет на крупных торговых предприятиях оформление сдачи торговой выручки в главную кассу магазина производится на основании приходных кассовых ордеров, зарегистрированных предварительно в налоговой инспекции района и в книге приходных ордеров. При обслуживании через кассовые аппараты торговые предприятия в обязательном порядке должны их зарегистрировать в налоговой инспекции.

Перечень признаков платежности банкнот Национального банка Республики Беларусь (выписка из постановления Правления Национального банка Республики Беларусь от 06.06.2011 № 211 «Об утверждении Инструкции о порядке определения платежности и обмена банкнот Национального банка Республики Беларусь»).

1. Платежными являются банкноты, имеющие силу законного средства платежа на территории Республики Беларусь, не имеющие признаков полной подделки⁴ либо частичной подделки⁵ и не утратившие своей платежности.

2. Юридические лица, индивидуальные предприниматели независимо от форм собственности и сфер деятельности обяза-

⁴ Полная подделка — это изготовление банкноты не на предприятии, осуществляющем производство банкнот Национального банка Республики Беларусь.

⁵ Частичная подделка — изменение первоначального вида подлинной банкноты путем подчистки, дописки, травления, смывания и замены отдельных частей.

ны принимать все виды платежей; банки, кроме того, обязаны принимать для зачисления на счета, в банковские вклады (депозиты), на аккредитивы и к обмену, а предприятия связи — для переводов: платежные банкноты, в том числе имеющие незначительные повреждения (загрязненные, изношенные, надорванные, имеющие потертости, небольшие отверстия, проколы, посторонние надписи, пятна, отпечатки штампов (если они не препятствуют определению подлинности банкнот и не свидетельствуют об их погашении), утратившие углы, края или защитную нить (для банкнот, содержащих защитную нить).

3. Банки, осуществляющие кассовое обслуживание юридических и физических лиц, обязаны принимать к обмену, а также для зачисления на счета, в банковские вклады (депозиты) и другие платежи от юридических и физических лиц подлинные банкноты, имеющие следующие повреждения или дефекты:

3.1. утратившие значительную часть, но не более 45 %, от своей площади;

3.2. разорванные и склеенные прозрачной липкой лентой без наложения отдельных частей одна на другую, если части безусловно принадлежат одной банкноте;

3.3. изменившие окраску⁶ и свечение в ультрафиолетовом свете, на которых отчетливо просматривается изображение;

3.4. имеющие брак предприятия-изготовителя.

Плата за производственный обмен не взимается.

4. Банкноты с повреждениями и дефектами, указанными в подпунктах 3.1–3.3 пункта 3, являются ветхими.

5. Все банкноты с повреждениями, указанными в пункте 2, которые поступают юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, отсортировываются ими, в обращение не выпускаются и сдаются с инкассируемой выручкой в банки. Все банкноты с повреждениями, указанными в пунктах 2 и 3, которые поступают в банки, отсортировываются ими, в обращение не выпускаются и сдаются в Главные управления (отделения) Национального банка Республики Беларусь.

⁶ Изменившие окраску банкноты — это обесцвеченные, стертые, подвергнутые воздействию агрессивных сред, залитые красящими веществами и обугленные банкноты.

6. Банкноты, утратившие силу законного средства платежа, имеющие признаки погашения платежности, признаки полной (частичной) подделки, а также повреждения, не указанные в пунктах 2 и 3 настоящего приложения, являются неплатежными и обмену не подлежат.

7. Утратившими силу законного средства платежа считаются банкноты: выведенные из наличного денежного оборота; погашенные; имеющие надписи «Образец».

Элементы защиты расчетных билетов Национального банка Республики Беларусь. Все расчетные билеты Национального банка имеют свои элементы защиты.

Денежные знаки Республики Беларусь образца 2000 г.

Банкнота	Номинал, руб.	Введена в обращение	Размер, мм	Элементы защиты
 <p>Лицевая сторона: здание Могилевского областного художественного музея имени П.В. Масленникова</p> <p>Оборотная сторона: декоративный коллаж из архитектурных элементов здания музея</p>	200000	12 марта 2012 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопирующая сетка; • микротекст; • метка для людей с ослабленным зрением; • бескрасочное тиснение; • люминесценция в УФ-лучах; • скрытый многоцветный образ
 <p>Лицевая сторона: замок Радзивиллов в г. Несвиже Минской области</p>	100000	15 июля 2005 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопирующая сетка; • микротекст; • микроперфорация; • бескрасочное тиснение; • краска, изменяющая цвет (OVI); • люминесценция в УФ-лучах; • метка для людей с ослабленным зрением

Продолжение табл.

Банкнота	Номинал, руб.	Введена в обращение	Размер, мм	Элементы защиты
 <p>Оборотная сторона: вид Несвижского замка Радзивиллов с картины белорусского художника Наполеона Орды</p>				
 <p>Лицевая сторона: замок в г. п. Мир Кореличского района Гродненской области</p> <p>Оборотная сторона: декоративный коллаж из архитектурных элементов Мирского замка</p>	50000	29 декабря 2010 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопировальная сетка; • микротекст; • металлизированная краска; • метка для людей с ослабленным зрением; • бескрасочное тиснение; • краска, изменяющая цвет (OVI); • люминесценция в УФ-лучах
 <p>Лицевая сторона: дворец Румянцевых и Паскевичей в г. Гомеле</p> <p>Оборотная сторона: вид дворца в г. Гомеле с картины А. Идзиковского</p>	20000	15 марта 2011 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопировальная сетка; • микротекст; • металлизированная краска; • метка для людей с ослабленным зрением; • бескрасочное тиснение; • люминесценция в УФ-лучах

Продолжение табл.

Банкнота	Номинал, руб.	Введена в обращение	Размер, мм	Элементы защиты
 <p>Лицевая сторона: г. Витебск. Панорама города</p>  <p>Оборотная сторона: Летний амфитеатр в г. Витебске</p>	10000	15 марта 2011 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопировальная сетка; • микротекст; • металлизированная краска; • метка для людей с ослабленным зрением; • бескрасочное тиснение; • люминесценция в УФ-лучах
 <p>Лицевая сторона: Дворец спорта в г. Минске</p>  <p>Оборотная сторона: Спортивный комплекс «Рaubичи»</p>	5000	25 июля 2011 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопировальная сетка; • микротекст; • метка для людей с ослабленным зрением; • люминесценция в УФ-лучах
 <p>Лицевая сторона: Национальный художественный музей Республики Беларусь в г. Минске</p>	1000	15 марта 2011 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопировальная сетка; • микротекст; • метка для людей с ослабленным зрением; • люминесценция в УФ-лучах

Продолжение табл.

Банкнота	Номинал, руб.	Введена в обращение	Размер, мм	Элементы защиты
 <p>Оборотная сторона: фрагмент картины И. Хруцкого «Портрет жены с цветами и фруктами»</p>				
 <p>Лицевая сторона: Республиканский Дворец культуры профсоюзов в г. Минске</p>  <p>Оборотная сторона: скульптурная группа фронтона Республиканского Дворца культуры профсоюзов</p>	500	15 марта 2011 г.	150×74	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • защитная нить; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопировальная сетка; • микротекст; • метка для людей с ослабленным зрением
 <p>Лицевая сторона: Национальный академический Большой театр оперы и балета Республики Беларусь в г. Минске</p>  <p>Оборотная сторона: сцена из балета Е.А.Глебова «Выбранніца»</p>	100	5 сентября 2011 г.	150×69	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопировальная сетка; • микротекст; • метка для людей с ослабленным зрением; • люминесценция в УФ-лучах

Окончание табл.

Банкнота	Номинал, руб.	Введена в обращение	Размер, мм	Элементы защиты
 <p>Лицевая сторона: «Холмские ворота» – фрагмент мемориала «Брестская крепость-герой»</p>  <p>Оборотная сторона: главный вход в мемориал «Брестская крепость-герой»</p>	50	29 декабря 2010 г.	150×69	<ul style="list-style-type: none"> • Водяной знак; • скрытое (латентное) изображение; • совмещающееся изображение; • металлографская печать; • антикопирующая сетка; • микротекст; • метка для людей с ослабленным зрением; • люминесценция в УФ-лучах

Денежные знаки Республики Беларусь образца 2009 г.

 <p>500 рублей. На лицевой стороне: Национальная библиотека, подпись Прокоповича, год выпуска, номинал купюры цифрами и прописью, прямой крест в левом нижнем углу, над ним прямоугольный знак, похожий на дверь, справа – надпись «РБ», по всей стороне полупрозрачные изображения и металлическая полоса для лучшей защиты от подделки.</p> <p>На оборотной стороне – номинал цифрами, серийный номер купюры в двух местах, композиция на тему литературы: гусиное перо, чернильница, книга, а также цветок и ветка папоротника</p>	 <p>200 рублей. Общая структура лицевой и оборотной сторон остались прежними, цветное решение смещено в сторону фиолетового. На лицевой стороне – Могилевский областной художественный музей имени П.В. Масленникова. В левом нижнем углу вместо прямого крест, над ним изображение прямоугольника, похожее на дверь.</p> <p>На оборотной стороне – коллаж на тему градостроительства и ремесел: печать Могилева и золотой ключ, изразец, кованая решетка, изображения домов</p>
--	---

Продолжение табл.

 <p>100 рублей. На лицевой стороне – замок Радзивилов в г. Несвиже. В углу вместо креста ромб, над ним прямоугольник. На обороте – музыкальные инструменты, слуховые пояса, кукольный театр «Батлейка», коза и «калядная зорка». Общая тема – этнография, народные праздники. Цветовая гамма ближе к бирюзовой</p>	 <p>50 рублей. На лицевой стороне – Мирский замок, в левом нижнем углу треугольник, над ним картинка, похожая на «ложное окно» – как раз такое, каких много в Мирском замке. На обороте – композиция на тему искусства: перо, бумага, лира, ноты и лавровые ветви. В оформлении преобладают салатовые тона</p>
 <p>20 рублей. На лицевой стороне – дворец Румянцевых – Паскевичей в г. Гомеле, в углу – квадрат, над ним – окно. На оборотной стороне – колокол, Туровское Евангелие, резьба, виды Турова в древности. Общая тема – духовность. Цвет купюры – скорее песочный</p>	 <p>10 рублей. На лицевой стороне – Спасо-Преображенская церковь в г. Полоцке. Образец древнеполоцкого зодчества XII столетия, современница святой Ефросиньи Полоцкой. В левом нижнем углу – круг, над ним – изображение высокого окна. Главная тема оборотной стороны – просветительство и книгопечатание. Изображены: крест Ефросиньи Полоцкой, книги, печать Франциска Скорины. Цвет купюры ближе к голубому с золотистым</p>

Окончание табл.

 <p>5 рублей. Самая мелкая из купюр. На лицевой стороне – Белая вежа в Каменце (Брестская область) – оборонительное сооружение XIII в., редкий для Беларуси образец романского стиля. В углу знак «–», над ним – элемент крепостной стены. Обратная сторона банкноты посвящена древней славянской истории: изображены колесо, кожаный пояс, реконструкция древнего укрепленного поселения «Берестье». Общий фон – цвета охры, кирпичика</p>	 <p>Монеты в 1 и 2 рубля выполнены из серебристо-серого металла. Двухрублевая монета имеет ободок желтого цвета. На аверсе (лицевая сторона) у монет – герб Беларуси и цифра «2009». На реверсе (оборотная сторона) – номинал и орнамент, олицетворяющий стремление к счастью и свободе. Эти орнаменты на монетах разные, но смысловая нагрузка одна. Копейки в зависимости от номинала разделяются на два цвета, как в Советском Союзе, хотя точного соответствия нет. 1, 2 и 5 копеек – похожи на медные, 10-, 20-, 50-копеечные – золотистого оттенка</p>
---	--

Вопросы для самопроверки

1. Укажите последовательность документального оформления операций на торговом объекте.
2. Опишите способы расчетов с покупателями.
3. Изложите порядок расчета с покупателями методом «двойной корзины».
4. Каким образом осуществляются расчеты с покупателями (потребителями) по банковским пластиковым карточкам?
5. Какие операции должен осуществить кассир, если покупатель желает рассчитываться за товары по пластиковой карте?
6. Что собой представляет расчетный чек?
7. Куда сдают торговую выручку?
8. Кто может получать деньги за проданные товары?
9. На какие цели торговые предприятия могут расходовать деньги из торговой выручки?
10. Опишите денежные знаки Республики Беларусь образца 2009 года.

ТЕМА 7. ПОДГОТОВКА ТОВАРОВ К ИНВЕНТАРИЗАЦИЯМ И ПЕРЕОЦЕНКАМ

Понятие и виды инвентаризации имущества. Основная цель инвентаризации — выявление фактического наличия имущества предприятия и сопоставление с данными бухгалтерского учета. Инвентаризация проводится путем пересчета, измерения, взвешивания материальных ценностей:

- на складах (склады сырья, продовольствия, горюче-смазочных материалов, готовой продукции, товаров; аптеки, библиотеки и т. п.);
- в производстве;
- на торговых площадях;
- в кассе.

При этом инвентаризации подвергаются следующие объекты бухгалтерского учета:

- основные средства;
- материальные запасы;
- готовая продукция;
- товары в торговой сети;
- наличные денежные средства;
- ценные бумаги и денежные документы.

Также проведение инвентаризации помогает достигать ряда побочных целей:

- контроль выполнения правил по обеспечению сохранности товарно-материальных ценностей;
- выявление товарно-материальных ценностей с истекшим или истекающим сроком годности; испорченных;
- выявление неиспользуемых материальных ценностей с целью их реализации.

Инвентаризации могут быть *сплошными* (полными) или *выборочными* (частичными). Также инвентаризации делятся на *плановые* (проводимые по графику) и *внезапные*.

Требования к проведению инвентаризации:

- 1) внезапность (для материально ответственного лица);

- 2) комиссионность (проведение комиссией);
- 3) действительность (реальный пересчет инвентаризуемого имущества);
- 4) непрерывность;
- 5) обязательное участие материально ответственного лица.

Порядок назначения инвентаризации. Количество инвентаризаций в году, время их проведения, объекты инвентаризации устанавливаются руководителем предприятия в приказе об учетной политике либо отдельным приказом. Помимо этого, действующим законодательством предусмотрены случаи обязательного проведения инвентаризации:

- ежегодно в четвертом квартале перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;
- при продаже имущества, сдаче в аренду;
- при смене материально-ответственного лица;
- при выявлении фактов хищений, злоупотреблений или порчи имущества;
- после стихийного бедствия, пожара, аварии и т. п.;
- при реорганизации или ликвидации предприятия.

Внезапную инвентаризацию целесообразно назначать при наличии данных о фактах:

- обмана потребителей;
- присвоения ценностей;
- изготовления неучтенной продукции;
- неучтенных продаж;
- уничтожения имущества и т. п.

Подготовка к проведению инвентаризации. Инвентаризация организуется на основании письменного приказа руководителя организации. Для ее проведения создается комиссия в составе не менее трех человек. В состав комиссии могут, в частности, быть включены специалисты необходимого профиля (бухгалтер, товаровед, технолог), представители службы внутреннего контроля предприятия. При проведении инвентаризации в рамках документальной ревизии в состав комиссии обычно включается представитель ревизионной группы. Если инвентаризация проводится по инициативе правоохранительных органов, то их представитель может присутствовать при ее проведении, но в состав комиссии не включается. Присутствие всех членов ко-

миссии при непосредственном пересчете имущества обязательно, отсутствие хотя бы одного из них может служить основанием для признания итогов инвентаризации недействительными. Также обязательно присутствие материально ответственного лица. Даже в случае, когда материально ответственное лицо находится под арестом, правоохранительные органы обеспечивают его доставку, в противном случае результаты инвентаризации не будут иметь юридической силы.

На инвентаризационную комиссию возложена ответственность:

- за своевременность и соблюдение порядка инвентаризации в соответствии с приказом руководителя предприятия;
- полноту и точность внесения в описи данных о фактических остатках товарно-материальных ценностей;
- правильность указаний в описях отличительных признаков товарно-материальных ценностей (тип, сорт, марка, размер, артикул и т. п.);
- правильность и своевременность оформления результатов инвентаризации.

Перед началом инвентаризации комиссия:

— получает из бухгалтерии учетные данные (книжные остатки) по наличию проверяемых товарно-материальных ценностей;

— проверяет весовое и измерительное оборудование;

— печатывает все места хранения материальных ценностей (чтобы у материально ответственного лица не было возможности утаить излишки; если инвентаризация внезапная, то материально ответственное лицо узнает о ее начале только на этом этапе);

— предлагает материально ответственному лицу провести по учету все непроведенные приходно-расходные документы; председатель комиссии расписывается на каждом из этих документов (*чтобы потом случайно не появились новые*);

— на предприятии розничной торговли — снимает кассу и определяет выручку текущего дня;

— отбирает у материально ответственного лица расписку о готовности к сличению остатков (о том, что все приходные и расходные документы проведены и нет имущества, находящегося отдельно, в других местах хранения).

Порядок пересчета имущества. Непосредственно инвентаризация заключается в полном пересчете имущества и сличении фактического количества с учетным (взятым в бухгалтерии). При этом подсчет товарно-материальных ценностей проводится в порядке расположения в помещении. Проводить пересчет в порядке следования по описи нельзя — таким образом не будут выявлены излишки того товара, остаток которого по учету нулевой. Материалы, учитываемые по массе, взвешиваются, по объему и длине — измеряются, при необходимости делается поправка на температуру окружающего воздуха. Сельскохозяйственная продукция, заложенная на хранение в овощехранилище либо навалом в бурты, может инвентаризоваться расчетным путем исходя из установленных для каждого вида овощей и плодов нормативов перевода объема в весовые единицы.

Материалы и товары, находящиеся в неповрежденной заводской упаковке, могут полностью не пересчитываться, но выборочно часть упаковок вскрывается и проверяется наличие содержимого и его соответствие надписи на упаковке. Если обнаруживаются разногласия, необходимо вскрыть все упаковки. При необходимости проверяется комплектность. Наличные денежные средства и ценные бумаги пересчитываются поштучно, монета — по кружкам (монету в большом количестве допускается взвешивать). Целесообразно предусмотреть в договоре о полной материальной ответственности требование о том, что материально ответственное лицо не имеет права хранить на складе постороннее имущество, не числящееся по учету (личные вещи и т. п.).

По ходу проверки данные заносятся в инвентаризационную опись. Она может быть заранее изготовлена бухгалтерией и уже содержать книжные остатки по имеющимся видам имущества. Запрещено данные о фактическом наличии материальных ценностей заносить в опись без фактического пересчета (на основании книжных остатков, со слов материально ответственного лица и т. п.).

На время проведения инвентаризации все операции по приходу и расходу инвентаризируемых ценностей прекращаются, доступ посторонних лиц в помещение не допускается. Инвентаризация проводится непрерывно. На время перерывов (на обед, на

ночь) места хранения опечатываются председателем инвентаризационной комиссии, ключ от помещения остается у материально ответственного лица («правило ключа и пломбира»). Это не позволяет попасть в помещение ни материально ответственному лицу в отсутствие председателя комиссии, ни председателю комиссии без материально ответственного лица. Описи запираются в сейф, который также опечатывается председателем инвентаризационной комиссии.

Инвентаризационная опись. Инвентаризационная опись составляется как минимум в двух экземплярах. Первый экземпляр остается у материально ответственного лица, второй экземпляр поступает в бухгалтерию. Если инвентаризация проводилась по требованию правоохранительных органов, то третий экземпляр описи направляется в этот орган. Типовые утвержденные формы инвентаризационной описи различаются в зависимости от вида ценностей. Тем не менее инвентаризационная опись должна содержать ряд необходимых реквизитов:

- в начале описи:
 - наименование организации;
 - место хранения;
 - состав инвентаризационной комиссии;
 - фамилия, имя и отчество материально ответственного лица;
 - дата и время начала и окончания инвентаризации;
 - расписка материально ответственного лица о готовности к проведению пересчета;
- тело таблицы:
 - номер по порядку;
 - номенклатурный номер;
 - наименование;
 - сорт, артикул;
 - единица измерения;
 - цена за единицу;
 - состоит по учету, количество;
 - состоит по учету, сумма (*графы до этой включительно могут заполняться заранее бухгалтерией предприятия*);
 - фактически оказалось, количество (*графа заполняется непосредственно во время пересчета*);

- фактически оказалось, сумма;
- недостача, количество;
- недостача, сумма;
- излишек, количество;
- излишек, сумма (*эти графы могут быть подсчитаны и заполнены сразу после пересчета имущества в присутствии материально ответственного лица*);
 - в конце каждой страницы описи:
 - количество строк прописью (*например, «Всего пятнадцать наименований»*);
 - итоги по всем колонкам, в том числе и по количественным (*сложение штук с погонными метрами и килограммами физического смысла не имеет, однако запись такой суммы внизу столбца служит для затруднения подделки описи*);
 - подписи всех членов инвентаризационной комиссии;
 - подпись материально ответственного лица;
 - в конце описи:
 - в конце таблицы предусматривается несколько свободных строк для внесения возможных излишков тех видов ценностей, которые вообще не числятся по учету;
 - количество строк прописью по всей описи;
 - итоги по всем колонкам по всей описи;
 - подписи всех членов инвентаризационной комиссии;
 - подпись материально ответственного лица;
 - расписка материально ответственного лица (*еще одна !*) о том, что все имущество пересчитано в его присутствии и оно не имеет претензий к членам инвентаризационной комиссии по правильности пересчета.

Если инвентаризация проводится в связи со сменой материально ответственного лица, подпись нового материально ответственного лица о принятии имущества под свою ответственность.

Определение и оформление результатов инвентаризации. Заключительным этапом инвентаризации является определение ее результатов. Возможны следующие варианты:

- совпадение учетных и фактических остатков;*
- недостача* (превышение учетных остатков над фактическими);
- излишки* (превышение фактического остатка над учетным);
- пересортица* (имущество одного наименования, но разных сортов находится одновременно в излишке и недостаче).

Результат инвентаризации определяется отдельно по каждому виду имущества. Возможна (и весьма вероятно) ситуация недостачи по одной позиции инвентаризационной описи и излишков по другой. В этом случае итог подводится отдельно, недостача одного вида имущества не может погашаться излишками другого вида.

Выявленная в результате инвентаризации недостача возмещается материально ответственным лицом на основании договора о полной материальной ответственности. Излишки приходуется на склад, их стоимость учитывается как доход организации.

Особой ситуацией является пересортица (например, недостача 5 ящиков яблок сорта Семеренко и излишек того же количества яблок сорта Боровинка). Зачет пересортицы допускается (однако не является обязательным, оставаясь на усмотрение администрации предприятия) только в случаях, если недостача и излишки выявлены:

- в отношении товарно-материальных ценностей, визуально схожих до степени смешения (например, тушенка говяжья и свиная в однотипных консервных банках);
- в отношении товарно-материальных ценностей одного наименования (например, зеленый горошек и сгущенное молоко не могут быть подвергнуты пересортице даже в том случае, если они выпущены в консервных банках одинакового размера и схожей расцветки);
- в один и тот же период (от предыдущей инвентаризации до текущей);
- у одного материально ответственного лица (т. е. в одном месте хранения);
- в одинаковых количествах (недостача одного вида имущества (по количеству, а не по сумме) равна излишкам другого).

В случае если пересортице подверглись виды имущества одного наименования, но имеющие разную цену, разница между их стоимостью расценивается как недостача или излишек с принятием соответствующих решений.

Недостача имущества (в основном, продовольствия, а также горюче-смазочных материалов, химической продукции и некоторых видов строительных материалов) может объясняться

ся **естественной убылью** (усушка, утруска, раскрошка, утечка, улетучивание, распыл). Отметим, что естественная убыль – это уменьшение количества продукта по естественным физическим причинам при соблюдении условий хранения, но не в результате порчи. На все виды продуктов приказами соответствующих министерств определены нормы естественной убыли при хранении, перевозке, разгрузке, реализации через торговую сеть. При этом нормы естественной убыли применяются лишь к продуктам, учитываемым по массе (а не поштучно). В пределах указанных норм естественная убыль продуктов может быть списана как расход предприятия.

Однако важно понимать, что естественную убыль нельзя принимать к учету расчетным порядком. Установленные нормы естественной убыли являются не обязательными, а максимально разрешенными. В бухгалтерском учете отражается только реальная (установленная инвентаризацией) недостача продукта в пределах норм естественной убыли (такая недостача может быть меньше нормы или ее может вообще не быть). В практике имеют место случаи, когда материально ответственные лица скрывают экономию естественной убыли и за счет этого совершают хищения.

Для оформления зачета пересортицы, списания естественной убыли и окончательного подведения итогов инвентаризации используется **сличительная ведомость**. Этот документ оформляется бухгалтерией на основании инвентаризационной описи и служит для проведения по учету результатов инвентаризации. В условиях организации розничной торговли, когда нет возможности вывести книжные остатки по каждому виду товара, недостача или излишек определяется в суммовом выражении. В этом случае вместо инвентаризационной описи и сличительной ведомости составляется акт результатов инвентаризации.

Следует отметить, что недостача сама по себе, сколь крупной она бы ни была, не является уголовно или административно наказуемым деянием (может быть предусмотрена только дисциплинарная или материальная ответственность). Тем не менее материалы инвентаризации могут иметь доказательственное значение в случаях хищений или иных злоупотреблений. Что же касается репутации материально ответственного лица,

принято считать, что «излишки хуже недостачи», поскольку недостача сама по себе может говорить лишь о невнимательности, регулярное же обнаружение излишков свидетельствует о намеренном их создании, возможно с целью хищения.

Инвентаризация финансовых обязательств. Под инвентаризацией финансовых обязательств понимается подтверждение аналитических остатков по следующим счетам бухгалтерского учета:

- расчеты с поставщиками и подрядчиками;
- расчеты с покупателями и заказчиками;
- расчеты с кредитно-финансовыми организациями;
- расчеты с прочими дебиторами и кредиторами.

Инвентаризация финансовых обязательств проводится путем осуществления сверки взаиморасчетов со всеми контрагентами, т. е. сличения данных о задолженности на текущую дату в учете одной и другой организации. При этом составляется акт сверки взаиморасчетов за подписями руководителей и главных бухгалтеров обеих организаций, где фиксируется сумма задолженности. В случае разногласий по этой сумме акт составляется в более подробной форме, где отражаются все операции по возникновению, погашению и изменению суммы задолженности. Эти данные проверяются по учету каждой стороны — за период с даты предыдущей сверки взаиморасчетов. Таким образом находится ошибка в учете одного из контрагентов, ошибка исправляется и акт сверки подписывается в урегулированном виде.

Вопросы для самопроверки

Тестовые задания

Вариант 1

1. Инвентаризация товаров – это:

- 1) проверка фактического наличия ценностей посредством их взвешивания, перемеривания и пересчета;
- 2) проверка фактического наличия ценностей путем пересчета;
- 3) проверка данных бухгалтерского учета.

2. В распоряжении на проведение инвентаризации указывают:

- 1) состав комиссии;
- 2) объекты;
- 3) порядок и продолжительность инвентаризации.

3. Инвентаризация товарно-материальных ценностей должна проводиться в:

- 1) том порядке который укажет председатель инвентаризационной комиссии;
- 2) порядке расположения товаров в данном помещении;
- 3) не имеет значения.

4. Остаток денег, проверенный инвентаризационной комиссией:

- 1) записывается в конце инвентаризационной описи;
- 2) не указывается в инвентаризационной описи;
- 3) записывается на лицевой стороне описи.

5. При обнаружении порчи, боя, лома товаров во время проведения инвентаризации комиссия составляет акт:

- 1) о порче, бое, ломе товаров;
- 2) на завес тары;
- 3) переоценки товаров.

6. Документы на товарно-материальные ценности, поступившие в период проведения инвентаризации, включаются в:

- 1) сличительную ведомость;
- 2) первый товарно-денежный отчет, составленный после инвентаризации;
- 3) отчет, который составлялся до начала проведения инвентаризации.

7. По описи числится товаров на 10 200 000 руб., а по данным бухгалтерского учета – на 10 000 000 руб. Результат инвентаризации показывает:

- 1) недостачу товаров на 200 000 руб.;
- 2) излишек товаров на 200 000 руб.;
- 3) отклонений нет.

8. Исправления в инвентаризационной описи:

- 1) не допускаются;

2) допускаются, но исправления должны производиться во всех экземплярах инвентаризационной описи;

3) допускаются.

9. Сколько инвентаризационных описей оставляется на тару?

1) Одна;

2) две, одна на порожнюю, другая на тару под товарам;

3) три.

10. Кем определяется предварительный результат инвентаризации?

1) Инвентаризационной комиссией;

2) бухгалтером;

3) руководителем предприятия.

Вариант 2

1. Срок проведения инвентаризации на объектах розничной торговли:

1) не реже двух раз в год;

2) не реже двух раз в полгода;

3) не реже двух раз в месяц.

2. В обязательном порядке проводится инвентаризация:

1) в начале месяца;

2) при смене собственника;

3) в конце месяца.

3. Инвентаризационная комиссия назначается:

1) приказом руководителя организации;

2) постановлением;

3) указом.

4. В состав комиссии в обязательном порядке входит не менее:

1) трех человек;

2) четырех человек;

3) пяти человек.

5. Сведения о фактическом наличии ТМЦ записывают в:

1) инвентаризационную опись товаров, материалов и тары в торговле;

- 2) инвентаризационную опись ТМЦ в торговле;
- 3) инвентаризационную опись товаров и тары в торговле.

6. Опись составляют в:

- 1) одном экземпляре;
- 2) двух экземплярах;
- 3) четырех экземплярах.

7. По описи числится товаров на 12 520 200 руб., а по данным бухгалтерского учета – на 12 000 000 руб. Результат инвентаризации показывает:

- 1) недостачу товаров на 520 200 руб.;
- 2) излишек товаров на 520 200 руб.;
- 3) отклонений нет.

8. До выведения результатов инвентаризации ведут проверку и обработку:

- 1) последнего отчета о движении товаров и тары по складу;
- 2) последнего товарно-денежного отчета;
- 3) последнего отчета о сохранности товаров и тары на складе.

9. Расчет естественной убыли производят на:

- 1) непродовольственные товары;
- 2) продовольственные товары;
- 3) непродовольственные и продовольственные товары.

10. Сличительную ведомость подписывают:

- 1) бухгалтер-составитель, руководитель, зав. складом;
- 2) бухгалтер-составитель, руководитель, главный бухгалтер, председатель инвентаризационной комиссии;
- 3) бухгалтер-составитель, главный бухгалтер, председатель инвентаризационной комиссии, зав. складом.

Вариант 3

1. В обязательном порядке инвентаризация проводится:

- 1) в начале месяца;
- 2) в конце месяца;
- 3) при смене материально ответственного лица.

2. Приказ о проведении инвентаризации регистрируют в:

- 1) книге учета инвентаризации;
- 2) книге учета сохранности ТМЦ;
- 3) книге учета движения ТМЦ.

3. При передаче ценностей от одного материально ответственного лица другому опись составляется в:

- 1) одном экземпляре;
- 2) двух экземплярах;
- 3) трех экземплярах.

4. Товары и тару, поступившие во время инвентаризации, заведующий магазином принимает:

- 1) в присутствии инвентаризационной комиссии;
- 2) сразу после окончания инвентаризации;
- 3) на следующий день после инвентаризации.

5. По описи числится товаров на 25 045 610 руб., а по данным бухгалтерского учета – на 25 012 610 руб. Результат инвентаризации показывает:

- 1) недостачу товаров на 33 000 руб.;
- 2) излишек товаров на 33 000 руб.;
- 3) отклонений нет.

6. Результаты инвентаризации оформляют в:

- 1) инвентаризационной описи товаров и тары;
- 2) сличительной ведомости результатов инвентаризации товаров и тары;
- 3) сличительной описи результатов инвентаризации ТМЦ.

7. На каждой странице описи указывают:

- 1) прописью порядковое число материальных ценностей;
- 2) цифрами порядковое число материальных ценностей;
- 3) прописью и цифрами порядковое число материальных ценностей.

8. Правильность итоговых данных на каждой странице инвентаризационной описи подтверждается подписями:

- 1) всех членов комиссии;

- 2) одного из членов комиссии;
- 3) председателя комиссии.

9. Распоряжение инвентаризационной комиссии вручают:

- 1) не ранее чем за 2–3 часа до проведения инвентаризации;
- 2) не ранее чем за 1 час до начала инвентаризации;
- 3) сразу после издания распоряжения.

10. Недостачу с виновных лиц взыскивают по:

- 1) отпускным ценам без НДС;
- 2) покупным ценам с НДС;
- 3) продажным ценам с НДС.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Тема 1. Вводное занятие. Охрана труда и пожарная безопасность

Задание 1

1. Ознакомьтесь с квалификационными требованиями по профессии.
2. Изучите правила поведения в учебной мастерской.
3. Ознакомьтесь с требованиями по охране труда.
4. Изучите виды инструктажей.

Задание 2

1. Изучите первичные средства пожаротушения.
2. Ознакомьтесь с устройством и принципом работы порошкового огнетушителя типа МИГ.
3. Ознакомьтесь с устройством и принципом работы углекислотного огнетушителя типа «Иней».
4. Изучите правила безопасной эксплуатации огнетушителей.

Тема 2. Приемка и хранение товаров

Решение ситуаций

Бригада 1

1. Какие действия следует предпринять, если водитель доставил товар, который в сопроводительном документе адресован другому магазину?

2. Водитель доставил с ТПУП «Минская база ОПС» централизованной доставкой трикотажные товары в двух инвентарных мешках: в одном мешке пломба цела, ясен оттиск «Склад № 2»; в другом – порвана нитка, на которой держится пломба. Как правильно принять товар?

3. Директор магазина получил товар централизованно на кондитерской фабрике «Слодыч». После доставки товара в магазин при разгрузке была обнаружена недостача одной коробки с печеньем. Действия директора в данной ситуации?

4. Магазин 12 сентября получил товар с оптовой базы. Товар был принят по количеству мест. 20 сентября при вскрытии коробки с пряжей продавец обнаружил, что вместо 20 мотков по 1 руб. 95 коп. (19 500 руб.) там упаковано 20 мотков по цене 1 руб. 70 коп. (17 000 руб.). Действия директора магазина в данной ситуации?

5. Что делать, если дефекты обнаружены не в полной партии товара, а в одной-двух единицах?

Бригада 2

1. В каких случаях при водителе следует вскрывать упаковку изготовителя-поставщика и проверять содержимое?

2. При приемке товара от ТПУП «Минская база ОПС» при централизованной доставке директор заметил, что на зачехленном контейнере сорваны пломбы. Как правильно принять товар?

3. После доставки товара в магазин самовывозом товаровед обнаружил, что внутри ящика не хватает одного фена «Алеся». Ящик имел ненарушенную упаковку производителя. Как следует поступить в данной ситуации?

4. Как поступить, если при вскрытии коробки с шоколадом «Аленка», который поступил с оптовой базы, продавец обнаружил на товаре белый налет?

5. Как должен поступить товаровед, если при разгрузке арбузов в магазине из машины, доставившей груз, выявлено битых арбузов на сумму 12 руб. (120 000 руб.)?

Бригада 3

1. Как поступить, если при вскрытии контейнера, поступившего централизованно с оптовой базы, обнаружены излишки (недостача)?

2. Водитель сдает товары в магазин при централизованной доставке. Двух ящиков с товаром не хватает, но водитель обе-

щает, что товар будет доставлен. Как следует поступить в этом случае?

3. В магазин поступило подсолнечное масло в бутылках в ящиках без крышек по 20 бутылок в ящике (всего 5 ящиков). Продавец принял товар по числу мест. После отъезда водителя продавец обнаружил в одном ящике недостачу трех бутылок. Действия продавца в данной ситуации?

4. В магазин «Продукты» было завезено 4 ящика плавленых сырков «Российский». Через 3 дня обнаружили, что сырки под фольгой покрыты плесенью. Как поступить в данной ситуации?

5. При подготовке шерстяной ткани к продаже продавец обнаружил, что в одном куске наблюдаются разнооттеночность, полосы. Каковы действия материально ответственного лица?

Бригада 4

1. Товаровед в момент приемки маринованных томатов при водителе обнаружил, что одна банка по цене 4 руб. 55 коп. (45 500 руб.) разбита. Каковы действия товароведа?

2. В магазин «Промтовары» с ТПУП «Минская база ОПС» поступил товар централизованной доставкой в инвентарных мешках. Пломбы целы, следов вскрытия нет. Опишите порядок приемки и оформления сопроводительных документов в данной ситуации.

3. При подготовке к продаже сахара-песка продавец обнаружил повышенную загрязненность в мешках. Сахар поступил в упаковке Городейского сахарного завода месяц назад. Действия продавца в данной ситуации?

4. При подготовке к продаже обуви обнаружены следующие дефекты:

- непрочное крепление подошвы в шести парах;
- осыпание красителя в четырех парах.

Как поступит материально ответственное лицо?

5. При выгрузке постельного белья из автомашины, доставившей товар централизованной доставкой с базы, товаровед обнаружил, что одна пачка с пододеяльниками за ненарушенной пломбой изготовителя имеет высохшие следы подмочки. Каковы действия материально ответственных лиц в данной ситуации?

Тема 3. Подготовка рабочего места

3.1. ПОДГОТОВКА РАБОЧЕГО МЕСТА ПРОДАВЦА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Размещение и выкладка продовольственных товаров

Бригада 1

Задание 1

Организируйте рабочее место продавца бакалейных товаров:

- 1) подберите весоизмерительное оборудование (весы ВЭ-15Т);
- 2) подберите и проверьте инвентарь;
- 3) подготовьте упаковочный материал;
- 4) разместите рабочий запас товаров.

Задание 2

Подготовьте к продаже бакалейные товары:

- 1) снимите с полок на столы бакалейные товары;
- 2) проведите текущую санитарную уборку оборудования;
- 3) произведите выкладку бакалейных товаров на пристенной горке.

Бригада 2

Задание 1

Организируйте рабочее место продавца рыбных товаров:

- 1) подберите весоизмерительное оборудование (весы ВЭ-15Т);
- 2) подберите и проверьте инвентарь для продажи рыбы (ножи, вилки, доски);
- 3) подготовьте упаковочный материал;
- 4) разместите рабочий запас товаров.

Задание 2

Подготовьте к продаже рыбные консервы:

- 1) снимите с полок на столы рыбные консервы;
- 2) проведите текущую санитарную уборку оборудования;
- 3) произведите выкладку рыбных консервов на пристенной горке по ассортименту, соблюдая приемы выкладки.

Бригада 3

Задание 1

Организируйте рабочее место продавца кондитерских товаров:

- 1) подберите весоизмерительное оборудование (весы ВЭ-15Т);
- 2) подберите и проверьте инвентарь (совки, лопатки, щипцы);
- 3) подготовьте упаковочный материал;
- 4) разместите рабочий запас товаров.

Задание 2

Подготовьте к продаже кондитерские товары:

- 1) снимите с полок на столы кондитерские товары;
- 2) проведите текущую санитарную уборку оборудования;
- 3) произведите выкладку кондитерских товаров на пристен-

ной горке.

Бригада 4

Задание 1

Организуите рабочее место продавца молочных товаров:

- 1) подберите весоизмерительное оборудование (весы ВЭ-15Т);
- 2) подберите и проверьте инвентарь (ножи, доски, струны);
- 3) подготовьте упаковочный материал;
- 4) разместите рабочий запас товаров.

Задание 2

Подготовьте к продаже молочные консервы:

- 1) снимите с полок на столы молочные консервы;
- 2) проведите текущую санитарную уборку оборудования;
- 3) произведите выкладку молочных консервов на пристен-

ной горке по ассортименту, соблюдая товарное соседство, приемы выкладки.

3.2. ПОДГОТОВКА РАБОЧЕГО МЕСТА

ПРОДАВЦА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Размещение и выкладка непродовольственных товаров

Бригада 1

Задание 1

Организуите рабочее место продавца обувных товаров:

1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние (протрите влажной тканью оборудование, инвентарь; сухой тканью и щеткой – обувь);

2) пополните недостающий ассортимент товаров;

3) выставьте образцы вновь поступивших товаров;

4) проверьте исправность оборудования и разместите его на рабочем месте;

5) подготовьте рабочий инвентарь: рожок, коврик, зеркало, банкетку, накольник для чеков;

6) подготовьте упаковочный материал (бумагу, коробки);

7) приведите себя в надлежащий вид.

Задание 2

Подготовьте к продаже обувные товары:

- 1) снимите все товары с оборудования;
- 2) произведите текущую санитарную уборку оборудования;
- 3) разместите товары на пристенной горке.

Бригада 2

Задание 1

Организируйте рабочее место продавца готового платья, головных уборов:

1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние (протрите влажной тканью оборудование, инвентарь; сухой щеткой – готовое платье, головные уборы);

2) пополните недостающий ассортимент товаров;

3) выставьте образцы вновь поступивших товаров;

4) проверьте исправность оборудования и разместите его на рабочем месте;

5) подготовьте рабочий инвентарь: плечики, зеркало, щетки, мягкий метр, ножницы, калькулятор, накольник для чеков;

6) подготовьте упаковочный материал (бумагу, коробки, шпагат);

7) приведите себя в надлежащий вид.

Задание 2

Подготовьте к продаже трикотажные товары:

1) снимите все товары с оборудования, очистите от пыли трикотажные товары;

2) произведите текущую санитарную уборку оборудования;

3) разместите верхний трикотаж на пристенной горке по группам, видам изделий, фасону, цвету, размеру;

4) разместите белье, гарнитуры по размеру, цвету, отделке;

5) разместите носки мужские на полках оборудования стопками.

Тема 4. Подготовка товаров к продаже

4.1. ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Зерномучные товары, хлеб и хлебобулочные изделия,

кондитерские изделия, сахар, мед, молоко и молочная продукция

Решение проблемных ситуаций

1. При фасовке мешка риса продавец рассыпал на пол часть товара. Как он должен поступить в данном случае?

2. При фасовке мешка сахара-песка не хватило 300 г товара. Объясните возможные причины недостачи.

3. При фасовке товара «Соль крупного помола» продавец пользуется совком из алюминиевого сплава. Какое требование он нарушил?

4. После фасовки ящика с весовым печеньем в ящике осталось 200 г лома и крошки. Объясните возможные причины.

5. При подготовке к продаже продавец уронил батон на пол, поднял и положил его на лоток к остальным. Охарактеризуйте действия продавца. Поясните его обязанности в данной ситуации.

6. При подготовке к продаже хлеба продавец отдела попросил уборщицу нарезать хлеб на части, а сам разрезал каждый из трех наименований поступивших в продажу тортов пополам. Охарактеризуйте действия продавца.

7. Перед фасовкой крупы из гречихи продавец подтащил по полу мешок с крупой к столу с весами, вскрыл его ножом с маркировкой «мясо» и приступил к фасовке. Укажите нарушенные приемы подготовки рабочего места к фасовке, техники безопасности и вскрытия тары. В чем выразилось нарушение санитарно-гигиенических требований?

Задание 1

1. Установите электронные весы на рабочем месте.
2. Взвесьте и замаркируйте в полиэтиленовый пакет:
 - 600 г печенья «Крокет» (муляж-косточки) по цене 1 руб. 54 коп. (15 400 руб.) за 1 кг;
 - 300 г зефира (муляж-косточки) по цене 2 руб. 65 коп. (26 500 руб.) за 1 кг.

Задание 2

1. Установите электронные весы на рабочем месте.
2. Взвесьте и замаркируйте в пакет:
 - 500 г крупы перловой № 1 по цене 78 коп. (7800 руб.) за 1 кг;
 - 500 г крупы гречневой «ядрица» по цене 99 коп. (9900 руб.) за 1 кг.

Задание 3

1. Установите электронные весы на рабочем месте.
2. Взвесьте и замаркируйте в пакет:
 - 500 г карамели «Барбарис» (муляж-косточки) по цене 3 руб. 65 коп. (36 500 руб.) за 1 кг;
 - 600 г конфет «Лиса-плутовка» (муляж-косточки) по цене 8 руб. 02 коп. (80 200 руб.) за 1 кг.

Задание 4

Фасовка по бригадам:

- 1) расфасовать по 200 г и замаркировать:
бригада 1 – 2 кг крупы перловой по цене 78 коп. (7800 руб.)
за 1 кг;
бригада 2 – 2 кг крупы гречневой по цене 99 коп. (9900 руб.)
за 1 кг;
бригада 3 – 2 кг крупы рисовой по цене 72 коп. (7200 руб.)
за 1 кг;
бригада 4 – 2 кг крупы ячневой по цене 75 коп. (7500 руб.)
за 1 кг;
бригада 5 – 2 кг крупы пшеничной по цене 68 коп. (6800 руб.)
за 1 кг;
- 2) уложить расфасованный товар в корзину.

Мясные товары, рыба и рыбные товары, свежие и переработанные плоды, овощи, грибы

Задание 1

1. При фасовке сельди бочковой не хватило 1 кг 500 г продукта. Укажите возможные причины.

Как осуществить выкладку сельди на прилавке-витрине? Что нужно знать продавцу, чтобы дать необходимые консультации покупателю при продаже сельди?

2. Покупатель возмущен тем, что из двух десятков отпущенных ему яиц два яйца оказались с трещинами.

Поясните права покупателя и обязанности продавца в данной ситуации. Назовите пороки яиц, с которыми продукция не подлежит реализации.

3. Расскажите, как осуществить подготовку к продаже:

- окорока вареного;
- рулета;
- сарделек.

4. Объясните, каким образом подготовить к продаже:

- лук зеленый, салат, петрушку, сельдерей;
- капусту белокочанную; арбузы, дыни;
- ягоды клубники, черники;
- плоды сливы, черешни.

Какой упаковочный материал и инвентарь вы подготовите? Как осуществите выкладку и оформление прилавка-витрины?

5. Расскажите, в чем заключается подготовка к продаже:

- пресервов и консервов рыбных;
- консервов овощных, из грибов, плодов и ягод.

6. Расшифруйте маркировку консервов.

М 48782 15 11 15	
10 11 15 185593 2Р	

Пример:

М 26871 01 10 15	М – консервы молочные 26 – Рогачевский молочно-консервный комбинат 87 – сливки гущенные с сахаром 1 – смена 01 10 15 – число, месяц, год выработки
---------------------	--

Задание 2

1. Установите электронные весы на рабочем месте.
Взвесьте 500 г колбасы вареной «Докторская» высшего сорта по цене 4 руб. 55 коп. (45 500 руб.).

Подсчитайте стоимость отвеса.

Оформите ценник.

2. Установите электронные весы на рабочем месте.
Подготовьте инвентарь для отпуска мясных товаров.

3. Установите электронные весы на рабочем месте.

Взвесьте и замаркируйте 800 г картофеля по цене 12 коп. (1200 руб.).

Подсчитайте стоимость отвеса.

Оформите ценник.

4. Подготовьте инвентарь для отпуска:

- мясной продукции;
- плодоовощной продукции;
- рыбной продукции.

5. Назовите основных белорусских производителей:

мясных товаров;

рыбных товаров;

консервов.

6. Расшифруйте маркировку консервов.

25 11 15 186606 2Р	
М 106762 05 10 15	

Пример:

04 09 15 151187 1Р	04 09 15 – число, месяц, год выработки 151 – Мамоновский рыбоконсервный комбинат 187 – сардина натуральная атлантическая с добавлением масла 1 – смена, Р – рыбные консервы
--------------------------	--

4.2. ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
Текстильные товары (ткани)

Бригада 1

Задание 1

Подготовьте к продаже хлопчатобумажные ткани:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) сложите хлопчатобумажную ткань по штабам;
- 3) проверьте правильность штаба метром;
- 4) проверьте метраж куска ткани просчетом по штабам;
- 5) произведите оправку и складирование кусков хлопчатобумажных и льняных тканей;
- 6) произведите складирование хлопчатобумажной ткани «торговой книжкой»;
- 7) изготовьте ценник.

Задание 2

Подготовьте к продаже камвольную ткань:

- 1) распакуйте рулон камвольной ткани;
- 2) сложите ткань по штабам;
- 3) перемерьте ткань методом «наложение метра на ткань»;
- 4) изготовьте ценник.

Задание 3

Подготовьте к продаже ткань:

- 1) распакуйте рулон ткани;
- 2) проверьте метраж;
- 3) произведите оправку и складирование ткани;
- 4) освоите приемы накатки на дощечки.

Бригада 2

Задание 1

Подготовьте к продаже камвольную ткань:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) сложите камвольную ткань по штабам;
- 3) проверьте правильность штаба метром;

- 4) проверьте метраж куска ткани просчетом по штабам;
- 5) произведите оправку и складирование кусков хлопчатобумажных и льняных тканей;
- 6) произведите складирование хлопчатобумажной ткани «торговой книжкой»;
- 7) изготовьте ценник.

Задание 2

Подготовьте к продаже хлопчатобумажную ткань:

- 1) распакуйте рулон хлопчатобумажной ткани;
- 2) сложите ткань по штабам;
- 3) перемерьте ткань способом «в откидку»;
- 4) изготовьте ценник.

Задание 3

Подготовьте к продаже ткань:

- 1) распакуйте рулон ткани;
- 2) проверьте метраж;
- 3) произведите оправку и складирование ткани;
- 4) освоите приемы перемеривания тканей способами «в откидку» и «наложением жесткого метра на ткань».

Швейные и трикотажные товары, обувные и галантерейные товары

Бригада 1

Задание 1

Подготовьте к продаже трикотажные товары:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) проведите внешний осмотр;
- 3) осуществите чистку от загрязнений и пыли;
- 4) устраните мелкие дефекты;
- 5) подберите плечики по форме, размеру;
- 6) проверьте комплектность.

Задание 2

Подготовьте к продаже обувные товары:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) проведите внешний осмотр на парность и сортность;
- 3) протрите и уложите в коробки.

Задание 3

Завяжите мужской галстук на один и два узла.

Бригада 2

Задание 1

Подготовьте к продаже швейные товары:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) сгруппируйте товары по признакам;
- 3) очистите от пыли с учетом особенностей тканей и производства;
- 4) устраните мелкие дефекты;
- 5) подберите плечики по форме, размеру;
- 6) проверьте комплектность.

Задание 2

Подготовьте к продаже трикотажные товары:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) сгруппируйте товары по ассортиментным признакам;
- 3) осуществите чистку изделий от пыли;
- 4) устраните мелкие дефекты;
- 5) подберите плечики по форме, размеру;
- 6) проверьте комплектность.

Задание 3

Произведите расшифровку маркировки предложенных образцов товаров. Оформите ценники.

Парфюмерно-косметические, хозяйственные товары, товары бытовой химии, игрушки, товары для спорта и туризма

Задание 1

Подготовьте к продаже школьно-письменные товары, игрушки:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) скомплекуйте школьно-письменные принадлежности для первоклассника;
- 3) скомплекуйте наборы для школьников, художников, для черчения;
- 4) карандаши, ручки, ластик и другие мелкие изделия закрепите на планшетах с указанием цены;

- 5) очистите от пыли игрушки; исправьте мелкие недостатки;
- 6) проверьте механические (заводные) игрушки в действии.

Задание 2

Подготовьте к продаже хозяйственные товары:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) протрите товары от пыли;
- 3) сгруппируйте по назначению;
- 4) проверьте комплектность.

Задание 3

Подготовьте к продаже хозяйственные товары:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) сгруппируйте товары по признакам;
- 3) устраните мелкие дефекты;
- 4) проверьте комплектность.

Задание 4

Подготовьте к продаже парфюмерно-косметические товары:

- 1) приведите рабочее место в надлежащее санитарное состояние;
- 2) проверьте качество парфюмерно-косметических товаров;
- 3) стеклянные флаконы с парфюмерией протрите до блеска сухой тряпкой;
- 4) прикрепите отставшие этикетки;
- 5) изготовьте эталоны цветов губной помады.

Тема 5. Обслуживание потребителей

5.1. ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Зерномучные товары, сахар

Задание 1

1. Установите весы электронные и настольные циферблатные на рабочем месте продавца продовольственных товаров.
2. Произведите отпуск покупателю сыпучих товаров и подсчитайте их стоимость.

Результаты оформите в таблице.

Наименование товара	Цена за 1 кг	Количество, г				
		300	440	1200	625	1050
Крупа «Ядрица»	65 коп. (6500 руб.)					
Крупа «Перловая»	49 коп. (4900 руб.)					
Рис полированный высшего сорта	62 коп. (6200 руб.)					
Крупа «Пшено» 1-го сорта	49 коп. (4900 руб.)					
Крупа «Манная»	55 коп. (5500 руб.)					

Задание 2

Составьте диалог и проведите ролевую игру «Продавец зерномучных товаров – покупатель», используя следующую схему:

- встреча покупателя;
- выявление спроса;
- предложение товара;
- консультация о свойствах и способах приготовления;
- показ;
- приготовление покупки;
- предложение сопутствующих товаров;
- расчет с покупателем;
- вручение покупки.

Кондитерские изделия

Задание 1

1. Установите на рабочем месте весы электронные.
2. Произведите отпуск покупателю кондитерских изделий и подсчитайте их стоимость.

Результаты оформите в таблице.

Наименование товара	Цена за 1 кг	Количество, г				
		585	440	890	675	1180
Конфеты «Суфле»	8 руб. 90 коп. (89 000 руб.)					
Мармелад «Полянка»	2 руб. 55 коп. (25 500 руб.)					
Печенье «Карамелька»	3 руб. 56 коп. (35 600 руб.)					
Сушка ванильная «Хрустяшка»	2 руб. 80 коп. (28 000 руб.)					
Драже «Морской бриз»	2 руб. 69 коп. (26 900 руб.)					

Задание 2

Составьте диалог и проведите ролевую игру «Продавец кондитерских изделий – покупатель», используя следующую схему:

- встреча покупателя;
- выявление спроса;

- предложение товара;
- консультация о свойствах и способах приготовления;
- показ;
- приготовление покупки;
- предложение сопутствующих товаров;
- расчет с покупателем;
- вручение покупки.

Молочные и мясные товары

Задание 1

1. Установите на рабочем месте весы электронные.
2. Произведите отпуск покупателю товаров и подсчитайте их стоимость.

Результаты оформите в таблице.

Наименование товара	Цена за 1 кг	Количество, г				
		1380	980	750	660	330
Колбаса «Докторская»	5 руб. 60 коп. (56 000 руб.)					
Колбаса «Эстонская»	4 руб. 80 коп. (48 000 руб.)					
Балык «Копченый»	7 руб. 85 коп. (78 500 руб.)					
Окорок свиной	6 руб. 87 коп. (68 700 руб.)					
Ветчина рубленая «Вкусная»	4 руб. 59 коп. (45 900 руб.)					

Задание 2

Составьте диалог и проведите ролевою игру «Продавец молочных товаров – покупатель» по следующей схеме:

- встреча покупателя;
- выявление спроса;
- предложение товара;
- консультация о свойствах и способах приготовления;
- показ;
- приготовление покупки;
- предложение сопутствующих товаров;
- расчет с покупателем;
- вручение покупки.

Задание 3

Дайте консультацию покупателю по расшифровке маркировки мясных консервов:

- 1) 151014
140A66

- 2) 261114
167A66
3) 051214
101BA9

Задание 4

Дайте консультацию покупателю по расшифровке маркировки молочных консервов:

- 1) M 26 76
15 10 14
2) M 106 79
2 22 12 14
3) M 26 85 1
2 06 01 15
4) M 106 77
11 08 14
5) M 26 87
1 17 09 14
6) M 106 80
2 15 09 14

Рыба и рыбные товары.

Свежие и переработанные плоды, овощи, грибы

Задание 1

1. Установите на рабочем месте весы электронные.
2. Произведите отпуск покупателю товаров и подсчитайте их стоимость. Результаты оформите в таблице.

Наименование товара	Цена за 1 кг	Количество, г				
		585	440	890	675	1180
Яблоки	93 коп. (9300 руб.)					
Капуста белокочанная	33 коп. (3300 руб.)					
Масло сладкосливочное несоленое	93 коп. (9300 руб.)					
Рыба свежая «Мойва»	1 руб. 05 коп. (10 500 руб.)					
Сельдь «Атлантическая»	1 руб. 86 коп. (18 600 руб.)					

Задание 2

Составьте диалог и проведите ролевую игру «Продавец плодовоовощных товаров – покупатель» по следующей схеме:

- встреча покупателя;
- выявление спроса;

- предложение товара;
- консультация о свойствах и способах приготовления;
- показ;
- приготовление покупки;
- предложение сопутствующих товаров;
- расчет с покупателем;
- вручение покупки.

Задание 4

Дайте консультацию покупателю по расшифровке маркировки рыбных консервов:

1) 29 12 14

Э131

1Р

2) 23 09 14

441 175

2Р

3) 14 12 14

124 206

1Р

4) 05 10 14

484 148

2Р

5.2. ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Текстильные товары – ткани

Задание 1

1. Выполните следующие операции:

- произведите перемеривание куска хлопчатобумажной ткани способом «в откидку»;
- сложите хлопчатобумажную ткань по штабам;
- произведите проверку правильности штаба метром и просчетом по штабам;
- произведите складывание хлопчатобумажной ткани «торговой книжкой»;
- произведите упаковку отмеренного куска ткани «конвертом»;

– дайте консультацию покупателю о способах ухода за данным видом ткани.

2. Подберите покупателю ткань и определите необходимый метраж:

1) девушке (брюнетка, 25 лет, рост 164 см, обхват туловища на уровне груди 96 см, полнота 104 см) – ткань на строгий брючный костюм. Ширина ткани 150 см;

2) женщине – ткань на комплект 1,5-спального постельного белья (простынь, пододеяльник, две наволочки). Ширина ткани 150 см;

3) молодому человеку (20 лет, рост 188 см, обхват туловища на уровне груди 100 см, полнота 88 см) – ткань на пиджак. Ширина ткани 150 см.

Задание 2

1. Выполните следующие операции:

– встретьте покупателя и выявите его намерения;

– помогите покупателю подобрать ткань, определите необходимое количество ткани для пошива изделия;

– выберите инвентарь для продажи ткани (бумага, жесткий метр, ножницы, мягкий метр, мелок);

– произведите перемеривание куска шерстяной ткани;

– сложите ткань;

– произведите упаковку отмеренного куска ткани «конвертом»;

– дайте консультацию покупателю о способах ухода за данным видом ткани.

2. Подберите покупателю ткань и определите необходимый метраж:

1) девушке (блондинка, 20 лет, рост 172 см, обхват туловища на уровне груди 92 см, полнота 100 см) – ткань на летнее платье без рукавов. Ширина ткани 150 см;

2) женщине (40 лет, рост 164 см, обхват туловища на уровне груди 100 см, полнота 110 см) – ткань на пальто. Ширина ткани 140 см;

3) молодому человеку (25 лет, рост 182 см, обхват туловища на уровне груди 96 см, полнота 84 см) – ткань на летний костюм. Ширина ткани 150 см.

Задание 3

1. Выполните следующие операции:

- встретьте покупателя и выявите его намерения;
- помогите покупателю подобрать ткань, определите необходимое количество ткани для пошива изделия;
- выберите инвентарь для продажи ткани (бумага, жесткий метр, ножницы, мягкий метр, мелок);
- произведите способом «в откидку» отмеривание кусков тканей: 5 м 20 см; 3 м; 6 м 80 см; 4 м 30 см; 1 м 10 см;
- сложите ткань;
- произведите упаковку отмеренного куска ткани «в закатку»;
- дайте консультацию покупателю о способах ухода за данным видом ткани.

2. Подберите покупателю ткань и определите необходимый метраж:

1) женщине (50 лет, рост 158 см, обхват туловища на уровне груди 108 см, полнота 116 см) – ткань для пошива теплого халата. Ширина ткани 150 см;

2) женщине – ткань на комплект 2-спального постельного белья (простынь, пододеяльник, две наволочки). Ширина ткани 150 см;

3) молодому человеку (20 лет, рост 188 см, обхват туловища на уровне груди 100 см, полнота 88 см) – ткань на летние брюки. Ширина ткани 150 см.

Задание 4

1. Выполните следующие операции:

- встретьте покупателя и выявите его намерения;
- помогите покупателю подобрать ткань, определите необходимое количество ткани для пошива изделия;
- выберите инвентарь для продажи ткани (бумага, жесткий метр, ножницы, мягкий метр, мелок);
- произведите перемеривание куска шелковой ткани;
- сложите ткань;
- произведите упаковку отмеренного куска ткани «в закатку»;
- дайте консультацию покупателю о способах ухода за шелковыми тканями.

2. Подберите покупателю ткань и определите необходимый метраж:

1) женщине (35 лет, рост 164 см, обхват туловища на уровне груди 100 см, полнота 108 см) – ткань для пошива сарафана. Ширина ткани 90 см;

2) девушке (шатенка, 25 лет, рост 170 см, обхват туловища на уровне груди 92 см, полнота 100 см) – ткань на пошив вечернего платья. Ширина ткани 150 см;

3) мужчине (40 лет, рост 188 см, обхват туловища на уровне груди 104 см, полнота 92 см) – ткань для пошива сорочки с коротким рукавом. Ширина ткани 150 см.

Решение проблемных ситуаций

1. К продавцу обратился покупатель с просьбой отпустить ткань бельевую метражом 10 см. Продавец отказал в просьбе, пояснив, что товар таким метражом не отпускается. Прав ли продавец?

2. В магазин обратился покупатель с просьбой обменять купленную вчера ткань на другую, так как данный отрез не подошел по цвету. Продавец удовлетворил просьбу покупателя. Правильно ли он поступил? Поясните ситуацию, пользуясь законодательными документами.

3. Покупатель обратился к продавцу с просьбой отпустить ткань метражом 3 м 40 см от остатка ткани метражом 3 м 80 см. Продавец в удовлетворении просьбы покупателя отказал, предложив ему выбрать другую ткань. Прав ли продавец? Поясните ситуацию.

4. При отпуске ткани покупателю продавец отмерял ткань с учетом хазового конца (клеймо не нарушало лицевую сторону ткани), но покупатель возмутился и попросил данную часть ткани отрезать или не учитывать в общую меру куска. Продавец отказал в просьбе покупателя. Прав ли продавец? Разъясните ситуацию.

Швейные и трикотажные товары

Задание 1

1. Подготовьте к продаже готовое платье:

- очистите от пыли;
- устраните мелкие дефекты;

- проверьте маркировку;
- разместите на плечиках по размерам.
- 2. Обслужите покупателя: полная женщина невысокого роста хочет купить зимнее пальто.
- 3. Обслужите покупателя: молодая женщина высокого роста, смуглая, просит продать зимний головной убор к пальто из искусственного меха.
- 4. Расшифруйте маркировку: 164-100-108, 110, 116-68.
- 5. Дайте консультацию покупателю по уходу за меховыми изделиями.
- 6. Сложите и упакуйте пальто зимнее из искусственного меха.

Задание 2

1. Подготовьте к продаже головные уборы:
 - проверьте размеры;
 - произведите чистку, утюжку.
2. Обслужите покупателя: мужчина средних лет (рост 170, размер 108) просит подобрать костюм. Какие сопутствующие товары можно предложить ему к костюму?
3. Обслужите покупателя: пожилая женщина (рост 146, размер 88) просит подобрать к юбилею платье.
4. Расшифруйте маркировку: 164-96-82-40; 170, 176–80.
5. Дайте консультацию покупателю по уходу за платьем из ацетатного шелка.
6. Сложите и упакуйте мужской костюм (двумя способами).

Задание 3

1. Подготовьте к продаже трикотажные товары: произведите чистку, устранение мелких дефектов, проверку комплектности гарнитуров, навешивание на оборудование.
2. Предложите полной женщине с крупным лицом трикотажный костюм.
3. Очень худенькая девушка просит подобрать летнее платье. Ваши действия?
4. Расшифруйте маркировку: 170, 176-96-108; 140-68.
5. Дайте консультацию покупателю по уходу за трикотажными изделиями из полушерстяной пряжи.
6. Сложите и упакуйте женское платье.

**Обувь, галантерейные товары,
парфюмерно-косметические товары**

Задание 1

1. Подготовьте к продаже обувь: произведите осмотр внешнего вида и проверку парности обуви, устранение мелких дефектов, подготовку сопутствующих товаров.

2. Обслужите покупателя: молодой мужчина просит подобрать туфли к торжеству. Дайте консультацию покупателю по уходу за кожаной обувью. Определите размер обуви, необходимой покупателю.

3. Покупатель пытается примерить туфли летние на босую ногу. Ваши действия?

4. Упакуйте туфли мужские. Предложите сопутствующие товары.

Задание 2

1. Подготовьте к продаже обувь (произведите осмотр внешнего вида, проверку парности обуви, устранение мелких дефектов, подготовку сопутствующих товаров).

2. Обслужите покупателя: пожилая женщина (рост 176 см, размер 104) обратила внимание на зимние сапожки на высоком каблуке.

3. Изготовьте декоративный элемент «Сложный гребешок».

4. Определение размера обуви, необходимой покупателю.

5. Покупатель 30 мая возвращает приобретенные 10 апреля туфли летние с дефектом: отставание подошвы в носочной части. Ваши действия?

Задание 3

1. Подготовьте к продаже галстуки.

2. Подберите покупателю галстук с учетом цвета сорочки и костюма.

3. Дайте консультацию покупателю о свойствах материала, из которого изготовлен галстук, и способах его завязывания.

4. Завяжите галстук двумя способами.

Задание 4

1. Подготовьте к продаже галантерейные товары: произведите группировку по материалу изготовления и назначению, накатку кружев и тесьмы на планшеты; проверку действия замков кожаной галантереи.

2. Молодая девушка, блондинка с голубыми глазами, просит подобрать косынку к черному пальто. Ваши действия?
3. Женщина средних лет просит подобрать сумку хозяйственную. Ваши действия?
4. Покупатель обратился с претензией на плохое качество замка в дорожной сумке. При продаже продавец не продемонстрировал работу замка. Ваши действия?
5. Скомплекуйте подарок из галантерейных и парфюмерно-косметических товаров к 8 Марта.

Задание 5

1. Подготовьте к продаже парфюмерно-косметические товары: произведите проверку целостности стеклянных флаконов, их укупорки, изготовьте планшеты с образцами губной помады, лака для ногтей.
2. Предложите губную помаду:
 - а) брюнетке,
 - б) блондинке.
3. Предложите молодой маме косметические товары для малыша.
4. Девушка просит обменять тушь для ресниц коричневую, которую приобрела три дня назад, на черную. Ваши действия?
5. Изготовьте декоративный элемент «Гребешок».

Задание 6

1. Подготовьте к продаже парфюмерно-косметические товары.
2. Скомплекуйте покупателю набор подарочный для молодой девушки.
3. Дайте консультацию покупателю о свойствах и назначении товаров, которые вошли в набор.
4. Изготовьте декоративный элемент «Роза».
5. Оформите набор декоративным элементом.

Школьно-письменные и канцелярские товары

Задание 1

1. Подготовьте к продаже школьно-письменные товары.
2. Предложите покупателю бумагу.
3. Дайте консультацию покупателю о назначении бумаги и картона.

4. Охарактеризуйте товар.

5. Упакуйте покупку.

Задание 2

1. Подберите набор необходимых товаров для первоклассника.

2. Дайте консультацию покупателю о назначении этих товаров.

3. Проверьте товар на доброкачественность.

4. Упакуйте набор первоклассника.

Задание 3

1. Подготовьте к продаже принадлежности для черчения и письма.

2. Дайте консультацию покупателю об ассортименте этих товаров.

3. Проверьте товар на доброкачественность.

4. Упакуйте покупку.

Задание 4

1. Подготовьте к продаже принадлежности для черчения, живописи и рисования.

2. Дайте консультацию покупателю об ассортименте этих товаров.

3. Проверьте товар на доброкачественность.

4. Упакуйте покупку.

Хозяйственные товары, товары бытовой химии

Задание 1

1. Подготовьте к продаже стеклянные бытовые товары.

2. Подберите покупателю набор изделий для игристого вина.

3. Дайте консультацию покупателю о свойствах стекла, из которого изготовлены подобранные изделия, способе производства, виде отделки, способах ухода за данным видом товара.

4. Проверьте товар на доброкачественность.

5. Упакуйте 6 стаканов.

Задание 2

1. Подготовьте к продаже керамические бытовые товары.

2. Подберите покупателю 4 комплекта чайных пар.

3. Дайте консультацию покупателю о свойствах керамики, из которой изготовлены подобранные изделия, виде отделки, способах ухода за данным видом товара.

4. Расшифруйте маркировку керамических изделий.

5. Проверьте товар на доброкачественность.
6. Упакуйте 4 чашки с блюдцами.

Задание 3

1. Подготовьте к продаже керамические бытовые товары.
2. Подберите покупателю чайную пару.
3. Дайте консультацию покупателю о свойствах керамики, из которой изготовлены подобранные изделия, виде отделки, способах ухода за данным видом товара.
4. Расшифруйте маркировку керамических изделий.
5. Проверьте товар на доброкачественность.
6. Упакуйте чашку с блюдцем.

Задание 4

1. Подготовьте к продаже стеклянные бытовые товары.
2. Подберите покупателю набор изделий для напитков.
3. Дайте консультацию покупателю о свойствах стекла, из которого изготовлены подобранные изделия, способе производства, виде отделки, способах ухода за данным видом товара.
4. Проверьте товар на доброкачественность.
5. Упакуйте 6 стаканов.

Задание 5

1. Подберите покупателю моющее средство для ванной комнаты.
2. Дайте консультацию покупателю о порошке стиральном «Лотос».
3. Проверьте целостность упаковки.
4. Упакуйте выбранный товар.

Задание 6

1. Подберите покупателю клей для виниловых обоев.
2. Дайте консультацию о потребительских свойствах клея «Момент».
3. Проверьте целостность упаковки.
4. Упакуйте товар.

Игрушки. Товары для спорта и туризма

Задание 1

1. Подготовьте к продаже игрушки.
2. Предложите покупателю игрушки, способствующие развитию у ребенка первоначальных движений и навыков.
3. Дайте консультацию покупателю о назначении этих товаров, свойствах материалов, из которых изготовлены игрушки.

4. Расшифруйте маркировку игрушек.
5. Проверьте товар на доброкачественность.
6. Упакуйте игрушку.

Задание 2

1. Подготовьте к продаже игрушки.
2. Предложите покупателю игрушки, развивающие у ребенка жизнерадостность и чувство юмора.
3. Дайте консультацию покупателю о назначении этих товаров, свойствах материалов, из которых изготовлены игрушки.
4. Расшифруйте маркировку игрушек.
5. Проверьте товар на доброкачественность.
6. Упакуйте игрушку.

Задание 3

1. Подготовьте к продаже игрушки.
2. Предложите покупателю игрушки, знакомящие детей с трудовыми процессами и развивающие первоначальные трудовые навыки.
3. Дайте консультацию покупателю о назначении этих товаров, свойствах материалов, из которых изготовлены игрушки.
4. Расшифруйте маркировку игрушек.
5. Проверьте товар на доброкачественность.
6. Упакуйте игрушку.

Задание 4

1. Подготовьте к продаже игрушки.
2. Предложите покупателю игрушки, способствующие физическому развитию детей.
3. Дайте консультацию покупателю о назначении этих товаров, свойствах материалов, из которых изготовлены игрушки.
4. Расшифруйте маркировку игрушек.
5. Проверьте товар на доброкачественность.
6. Упакуйте игрушку.

Тема 6. Работа на кассовых суммирующих аппаратах и специальных компьютерных системах. Документальное оформление операций на торговом объекте

Решение ситуаций

1. После расчета за товары покупатель усомнился в правильности определения стоимости покупки контролером-

кассиром. Как узнать, правильно ли кассир определил стоимость покупки?

2. К продавцу обратился покупатель с просьбой выдать товар по кассовому чеку за вчерашнее число. Покупатель обосновал это тем, что вчера было большое скопление покупателей, и он не мог долго ждать. Как поступить продавцу?

3. При обслуживании покупателей в кассовом аппарате закончилась чековая лента. Как поступить кассиру?

4. При обслуживании покупателей у кассира сломался кассовый аппарат. Как поступить в этой ситуации?

5. Как поступить кассиру, если после выдачи сдачи покупателю последний утверждает, что кассир ошибся в определении суммы сдачи?

6. Как определить остаток денег в кассе на данный момент?

7. При обслуживании покупателя кассир вместо 200 000 руб. провел через кассовый аппарат 2 000 000 руб. и заметил это только после выхода чека. Как поступить кассиру в этой ситуации?

Задание 1

1. Оформите контрольную ленту на начало дня. Необходимые данные выберите произвольно.

2. Оформите контрольную ленту на конец рабочего дня. Необходимые данные выберите произвольно.

Задание 2

1. Подготовьте КСА к работе:

– произведите внешний осмотр КСА и подключите его к сети;

– установите чековую и оформленную контрольную ленты;

– выполните операцию «начало смены»;

– снимите показания денежных суммирующих счетчиков на начало смены.

2. Обслужите покупателей (покупатели обозначаются номерами, например: 1, 2, 3, 4; покупки одного покупателя отделяются запятой, например: 6500, 6500):

1) обслужите покупателей в безналичном порядке:

• 15.60 (156 000), 5.30 (53 000), 1.80 (18 000);

• 2.20 (22 000), 2.25 (22 500), 3.50 (35 000), 4.50 (45 000),

1.55 (15 500), 1.15 (11 500), 2.34 (23 400);

- 3.50 (35 000), 0.75 (7500), 3.56 (35 600), 5.20 (52 000), 1.50 (15 000), 0.98 (9800);

- • 0.82 (8200), 2.60 (26 000), 3.58 (35 800), 5.57 (55 700), 1.43 (14 300), 2.56 (25 600), 1.28 (12 800);

2) оформите покупки со скидкой 5 %:

- 12.40 (124 000), 21.50 (215 000), 14.50 (145 000), 7.98 (79 800), 5.56 (55 600), 4.50 (45 000);

- 7.40 (74 000), 3.28 (32 800), 25 (250 000), 3.28 (32 800), 7.80 (78 000), 9.18 (91 800);

- 2.55 (25 500), 4.53 (45 300), 1.40 (14 000), 21.50 (215 000), 9.04 (90 400), 7.80 (78 000);

- 350 г по 17 руб. (170 000 руб.), 1 кг 500 г по 11 руб. 42 коп. (114 200 руб.), 120 г по 13 руб. (130 000 руб.);

- 700 г по 9 руб. 72 коп. (97 200 руб.), 1 кг 500 г по 17 руб. 40 коп. (174 000 руб.), 500 г по 6 руб. 40 коп. (64 000 руб.);

- 2 кг 800 г по 3 руб. 98 коп. (39 800 руб.), 550 г по 14 руб. 20 коп. (142 000 руб.), 750 г по 5 руб. 80 коп. (58 000 руб.);

- три покупки по 5 руб. 50 коп. (55 000 руб.), четыре покупки по 28 руб. 30 коп. (283 000 руб.), две покупки по 18 руб. 70 коп. (187 000 руб.);

3) определите сумму сдачи покупателю:

- 4 руб. 86 коп. (48 600 руб.), 2 руб. 52 коп. (25 200 руб.), 12 руб. 95 коп. (129 500 руб.), 10 руб. 45 коп. (104 500 руб.), 1 руб. 52 коп. (15 200 руб.). Покупатель внес к оплате 40 руб. (400 000 руб.);

- 6 руб. 52 коп. (65 200 руб.), 2 руб. 34 коп. (23 400 руб.), 8 руб. 78 коп. (87 800 руб.), 4 руб. 55 коп. (45 500 руб.), 1 руб. 32 коп. (13 200 руб.), 2 руб. 10 коп. (21 000 руб.). Покупатель внес к оплате 30 руб. (300 000 руб.);

- 13 руб. 10 коп. (131 000 руб.), 1 руб. 52 коп. (15 200 руб.), 4 руб. 62 коп. (46 200 руб.), 3 руб. 46 коп. (34 600 руб.), 8 руб. 75 коп. (87 500 руб.), 1 руб. 79 коп. (17 900 руб.). Покупатель внес к оплате 40 руб. (400 000 руб.);

- 5 руб. 81 коп. (58 100 руб.), 3 руб. 24 коп. (32 400 руб.), 7 руб. 86 коп. (78 600 руб.), 4 руб. 26 коп. (42 600 руб.), 1 руб. 92 коп. (19 200 руб.). Покупатель внес к оплате 30 руб. (300 000 руб.);

- 1 руб. 45 коп. (14 500 руб.), 7 руб. 89 коп. (78 900 руб.), 4 руб. 20 коп. (42 000 руб.), 1 руб. 41 коп. (14 100 руб.). Покупатель отказался от покупки стоимостью 7 руб. 89 коп. (78 900 руб.);

• 6 руб. 82 коп. (68 200 руб.), 5 руб. 41 коп. (54 100 руб.), 1 руб. 23 коп. (12 300 руб.), 1 руб. 54 коп. (15 400 руб.), 1 руб. 76 коп. (17 600 руб.), 4 руб. 50 коп. (45 000 руб.). Покупатель отказался от покупки стоимостью 4 руб. 50 коп. (45 000 руб.);

• 3 руб. 21 коп. (32 100 руб.), 6 руб. 43 коп. (64 300 руб.), 3 руб. 20 коп. (32 000 руб.), 4 руб. 52 коп. (45 200 руб.), 1 руб. 89 коп. (18 900 руб.), 1 руб. 99 коп. (19 900 руб.). Покупатель отказался от покупки стоимостью 3 руб. 20 коп. (32 000 руб.);

• 15 200 руб., 11 400 руб., 72 600 руб., 18 700 руб., 35 600 руб., 16 600 руб., 31 200 руб. Покупатель отказался от покупки стоимостью 7 руб. 26 коп. (72 600 руб.).

3. Завершите работу на КСА:

- получите отчеты без гашения и с гашением;
- достаньте чековую и контрольную ленты;
- отключите КСА от электросети.

4. Уберите рабочее место.

Задание 3

1. Подготовьте КСА к работе:

– произведите внешний осмотр КСА и подключите его к сети;

- установите чековую и оформленную контрольную ленты;
- выполните операцию «начало смены»;
- снимите показания денежных суммирующих счетчиков

на начало смены.

2. Обслужите покупателей (покупатели обозначаются номерами, например: 1, 2, 3, 4; покупки одного покупателя отделяются запятой, например: 0.65 (6500), 1.20 (12 000):

1) обслужите покупателей со скидкой 3 %:

- 6.43 (64 300), 2.45 (24 500), 7.10 (71 000), 6.50 (65 000);
- 5.33 (53 300), 3.36 (33 600), 3.32 (33 200), 4.45 (44 500), 2.54 (25 400), 4.45 (44 500), 4.45 (44 500);
- 6.20 (62 000), 6.20 (62 000), 6.20 (62 000), 6.20 (62 000), 3.04 (30 400), 3.04 (30 400);
- 3.52 (35 200), 7.08 (70 800), 20.9 (20 900), 4.57 (45 700), 2.80 (28 000), 3.66 (36 600), 5.42 (54 200);

2) обслужите покупателей в безналичном порядке:

- 5.23 (52 300), 12.45 (124 500), 2.45 (24 500), 17.81 (178 100), 13.10 (131 000), 1.24 (12 400);

- 9.21 (92 100), 1.53 (15 300), 3.20 (32 000), 6.52 (65 200), 6.41 (64 100), 4.20 (42 000);

- 6.50 (65 000), 2.63 (26 300), 2.40 (24 000), 5.97 (59 700), 4.52 (45 200), 2.78 (27 800);

- 1510 г по 1 руб. 88 коп. (18 800 руб.), 3 кг 400 г по 2 руб. 66 коп. (26 600 руб.), 650 г по 9 руб. 30 коп. (93 000 руб.);

- 5 кг 700 г по 3 руб. 93 коп. (39 300 руб.), 550 г по 13 руб. 42 коп. (134 200 руб.), 220 г по 14 руб. 42 коп. (144 200 руб.);

- три покупки по 2 руб. 75 коп. (27 500 руб.), три покупки по 2 руб. 04 коп. (20 400 руб.), две покупки по 75 коп. (7500 руб.);

3) определите сумму сдачи покупателю:

- 8 руб. 25 коп. (82 500 руб.), 2 руб. 52 коп. (25 200 руб.), 5 руб. 95 коп. (59 500 руб.), 1 руб. 45 коп. (14 500 руб.), 2 руб. 95 коп. (29 500 руб.). Покупатель внес к оплате 30 руб. (300 000 руб.);

- 4 руб. 52 коп. (45 200 руб.), 3 руб. 45 коп. (34 500 руб.), 4 руб. 78 коп. (47 800 руб.), 3 руб. 95 коп. (39 500 руб.), 3 руб. 32 коп. (33 200 руб.), 2 руб. 15 коп. (21 500 руб.). Покупатель внес к оплате 30 руб. (300 000 руб.);

- 1 руб. 56 коп. (15 600 руб.), 1 руб. 25 коп. (12 500 руб.), 1 руб. 76 коп. (17 600 руб.), 3 руб. 36 коп. (33 600 руб.), 5 руб. 74 коп. (57 400 руб.), 6 руб. 69 коп. (66 900 руб.). Покупатель внес к оплате 25 руб. (250 000 руб.);

- 1 руб. 58 коп. (15 800 руб.), 4 руб. 45 коп. (44 500 руб.), 7 руб. 86 коп. (78 600 руб.), 15 руб. 68 коп. (156 800 руб.), 1 руб. 72 коп. (156 800 руб.). Покупатель внес к оплате 35 руб. (350 000 руб.);

- 5 руб. 45 коп. (54 500 руб.), 1 руб. 59 коп. (15 900 руб.), 4 руб. 22 коп. (42 200 руб.), 4 руб. 41 коп. (44 100 руб.). Покупатель отказался от покупки стоимостью 1 руб. 59 коп. (15 900 руб.);

- 1 руб. 68 коп. (16 800 руб.), 7 руб. 41 коп. (74 100 руб.), 2 руб. 53 коп. (25 300 руб.), 1 руб. 42 коп. (14 200 руб.), 2 руб. 23 коп. (22 300 руб.), 1 руб. 45 коп. (14 500 руб.). Покупатель отказался от покупки стоимостью 7 руб. 41 коп. (74 100 руб.);

- 4 руб. 20 коп. (42 000 руб.), 63 коп. (6300 руб.), 4 руб. 25 коп. (42 500 руб.), 4 руб. 04 коп. (40 400 руб.), 89 коп. (8900 руб.), 2 руб. 89 коп. (28 900 руб.). Покупатель отказался от покупки стоимостью 4 руб. 25 коп. (42 500 руб.).

3. Завершите работу на КСА:

– получите отчеты без гашения и с гашением;

- достаньте чековую и контрольную ленты;
 - отключите КСА от электросети.
4. Уберите рабочее место.

Тема 7. Подготовка товаров к инвентаризациям и переоценкам

Задание 1

1. Определите окончательный результат инвентаризации товаров и тары в магазине и оформите сличительную ведомость на основании следующих данных. Инвентаризация проводилась инвентаризационной комиссией по состоянию на 1 ноября текущего года. Согласно инвентаризационной описи значится:

- сумма несданной выручки – 75 руб. (750 000 руб.);
- фактические остатки товаров – 725 руб. (7 250 000 руб.);
- фактические остатки тары – 60 руб. (600 000 руб.).

По данным бухгалтерского учета на дату инвентаризации значится:

- остатки товаров – 824 руб. (8 240 000 руб.);
- остатки тары – 59 руб. 20 коп. (592 000 руб.).

Согласно расчету естественная убыль – 5 руб. 55 коп. (55 500 руб.).

Товарооборот магазина № 8 за май – октябрь текущего года составил по свободным розничным ценам 6000 руб. (60 000 000 руб.).

2. Поясните, какое решение и кем будет принято по результатам инвентаризации. Состав комиссии и другие недостающие реквизиты в задании заполните самостоятельно.

Задание 2

1. Определите окончательный результат инвентаризации товаров и тары в магазине и оформите сличительную ведомость на основании следующих данных.

Инвентаризация проводилась инвентаризационной комиссией по состоянию на 1 декабря текущего года. Согласно инвентаризационной описи значится:

- сумма несданной выручки – 100 руб. (1 000 000 руб.);
- фактические остатки товаров – 745 руб. (7 450 000 руб.);
- фактические остатки тары – 70 руб. (700 000 руб.).

По данным бухгалтерского учета на дату инвентаризации значится:

- остатки товаров – 825 руб. (8 250 000 руб.);
- остатки тары – 68 руб. (680 000 руб.).

Согласно расчету естественная убыль – 5 руб. (50 000 руб.).

Товарооборот магазина за июнь – ноябрь текущего года составил по свободным розничным ценам 6600 руб. (66 000 000 руб.).

2. Поясните, какое решение и кем будет принято по результатам инвентаризации. Состав комиссии и другие недостающие реквизиты в задании заполните самостоятельно.

Задание 3

Составьте ведомость, отражающую результаты инвентаризации. Примите решение по результатам проведения инвентаризации. Акт составьте в произвольной форме.

Задание 4

Укажите, в каких случаях результаты проведенной инвентаризации будут признаны недействительными:

- а) при проведении инвентаризации отсутствовал главный бухгалтер;
- б) при проведении инвентаризации отсутствовало материально ответственное лицо;
- в) при проведении инвентаризации отсутствовал один из членов инвентаризационной комиссии.

Задание 5

Приказом руководителя организации № 5 от 12.03.20__ г. была назначена инвентаризационная комиссия для инвентаризации кассы в следующем составе:

- председатель комиссии: Егоров П.П. – зам. руководителя;
- члены комиссии: Сазонова И.П. – бухгалтер, Мухина И.В. – менеджер.

Инвентаризация кассы проведена 13.03.20__ г.

Порядковые номера последних выписанных документов: приходные кассовые ордера – № 22; расходные кассовые ордера – № 44.

По данным учета в кассе должно быть:

- денежных средств: 470 руб. (4 700 000 руб.);
- путевок: 2 штуки по 2 руб. 50 коп. (25 000 руб.) – 5 руб. (50 000 руб.);

– почтовых марок: 10 штук по 50 коп. (5000 руб.) – 5 руб. (50 000 руб.).

По данным инвентаризации было установлено наличие в кассе:

- денежных средств: 500 руб. (5 000 000 руб.);
- путевок: 2 штуки по 2 руб. 50 коп. (25 000 руб.) – 5 руб. (50 000 руб.);
- почтовых марок: 5 штук по 50 коп. (5000 руб.) – 2 руб. 50 коп. (25 000 руб.).

Недостача списана на материально ответственное лицо – кассира Петрову Нину Федоровну. Сумма недостачи удержана из заработной платы материально ответственного лица.

Составьте акт инвентаризации кассы за 13.03.20__ г. по приведенной форме.

<p>Акт инвентаризации денежных средств, находящихся в кассе на _____ 20 ____ г. Кассир _____</p>
--

ЛИТЕРАТУРА

- Астапкина, Т.В.** Продавец : практ. пособие / Т.В. Астапкина [и др.] ; под общ. ред. Н.А. Снытковой. Минск, 2012.
- Виноградова, С.Н.** Организация и технология торговли : учеб. / С.Н. Виноградова [и др.] ; под общ. ред. С.Н. Виноградовой. Минск, 2002.
- Грибанова, И.В.** Организация и технология торговли : учеб. пособие / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. Минск, 2008.
- Кассовые** аппараты: регистрация и эксплуатация. Минск, 2002.
- Мезена, Т.К.** Торговое оборудование : учеб. пособие / Т.К. Мезена. Минск, 2010.
- Мезена, Т.К.** Торгово-технологическое оборудование : курс лекций / Т.К. Мезена. Минск, 2000.
- Микулович, Л.С.** Товароведение продовольственных товаров с основами микробиологии, санитарии и гигиены / Л.С. Микулович. Минск, 2012.
- Охрана** труда в вопросах и ответах : справ. пособие : в 2 т. / сост. В.Н. Борисов ; ред. И.И. Селедевский. Минск, 1998.
- Сыцко, В.Е.** Товароведение непродовольственных товаров / В.Е. Сыцко. Минск, 2010.
- Шуляков, Л.В.** Торгово-технологическое оборудование / Л.В. Шуляков. Минск, 2004.