

# **IV РАЙОННЫЙ ЧЕМПИОНАТ «АБИЛИМПИКС. НАЧАЛО»**

## **КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

по компетенции

## **ТОРГОВОЕ ДЕЛО**



---

**Санкт-Петербург  
2024**

## 1. Конкурсное задание

### 1.1. Краткое описание задания

В ходе выполнения конкурсного задания участникам необходимо идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров по внешнему виду и по упаковке. Организовать и провести оценку качества по потребительским свойствам товара в соответствии с первичными знаниями по «Товароведению продовольственных и непродовольственных товаров».

Разместить рационально товары на витрине магазина, оформить витрину рекламно-информационными материалами и продать товар покупателю.

Выбрать оптимальный маршрут для транспортировки груза.

Решить Кейс-задания по теме «Влияние рыночной цены на производителя».

### 1.2. Структура и подробное описание конкурсного задания

Наименование категории участника	Наименование модуля	Время проведения модуля	Полученный результат
Школьник	<b>Модуль 1</b> Оценка качества потребительских товаров	60 минут	Идентификация потребительских товаров и оценка качества товара.
	<b>Модуль 2</b> Мерчандайзинг	60 минут	Рационально разместить товары на витрине магазина, оформить рекламно-информационные материалы и продать товар покупателю.
	<b>Модуль 3</b> Логистика	40 минут	Выбрать оптимальный Маршрут для транспортировки груза.
	<b>Модуль 4</b> Правила продажи и обслуживания покупателей	40 минут	Решить Кейс-задания по теме «Влияние рыночной цены на производителя».
<b>Общее время выполнения конкурсного задания: 3 часа 20 минут</b>			

### 1.3. Последовательность выполнения задания

Конкурсное задание представляет собой серию из модулей: независимых между собой результатами из предыдущего. Все задания выполняются последовательно: модуль 1, 2, 3, 4, в рамках указанного времени. Если участник конкурса не успевает выполнить задание в отведенное время, то он сдает задание в том виде, в котором он его выполнил, без права на дополнительное время. Если участник выполнил задание раньше времени, то он отдыхает, до конца указанного времени, баллы за лучшее время дополнительно не начисляются.

Участнику при выполнении конкурсного задания **необходимо выполнить:**

1. Изучение конкурсного задания;
2. Выделение ключевых моментов в конкурсном задании;
3. Выполнения задания в соответствии с требованиями и времени;
4. Умение работать с натуральными образцами;
5. Умение работать с торгово-нормативной документацией;
5. Умение работать на ПК;
6. Предоставление результатов работы перед экспертами;
7. Ответы на вопросы экспертов.

## Особые указания:

### Что можно!

Каждый участник может принести на площадку данной компетенции, предметы, согласно своей нозологии, облегчающую работу на площадке (по согласованию с главным экспертом) и сменную обувь. Например, для тех, у кого плохое зрение могут принести свое увеличительное стекло.

### Что нельзя!

Больше ничего приносить участникам на площадку соревнований нельзя. Всем необходимым обеспечит организатор конкурса.

## **Модуль 1. «Оценка качества потребительских товаров»**

В ходе выполнения конкурсного задания участник по натуральным образцам дает товароведную характеристику товара по потребительским свойствам, идентифицирует ассортиментную принадлежность потребительских товаров по внешнему виду и по упаковке. Организует и проводит оценку качества по потребительским свойствам товара в соответствии с первичными знаниями по «Товароведению продовольственных и не продовольственных товаров» и требованиям нормативных документов.

При выполнении задания участнику будет выдан нормативный документ и методика выполнения анализа, по которым необходимо проводить анализ натурального образца (например, *упаковка, внешний вид, консистенция, вкус, запах*).

По проведенному анализу необходимо оформить вывод - заключение о качестве товара.

## **Модуль 2. «Мерчандайзинг»**

В ходе выполнения конкурсного задания участник рассчитывает структуру ассортимента по предложенной задаче.

Из предложенных товаров главным экспертом, участник рационально размещает товары на витрине и оформляет товары информационно-рекламными материалами (необходимо знать правила оформления ценников). Далее к оформленной витрине необходимо придумать рекламный слоган для продвижения данного товара и презентовать товар экспертам в устной форме.

### Пример:

При исследовании рынка и ассортимента товаров наиболее информативные сведения дает анализ структуры ассортимента, объемов продаж товаров, реализованных за соответствующие периоды времени.

Структура ассортимента характеризуется удельным весом товарных групп, подгрупп, видов и разновидностей товаров в ассортименте.

Таблица 1. Структура торгового ассортимента транспортных средств магазина спортивных товаров

Наименование группы, подгруппы	Широта ассортимента	Фактическая структура ассортимента, Фс, %
Самокаты	5	10,9
Велосипеды	20	43,5
Велосипеды с электроприводами	3	6,5
Мопеды	10	21,7
Мотоциклы	8	17,4
	Шф = 46	100

## **Модуль 3. «Логистика»**

В ходе выполнения конкурсного задания участник решает ситуационную задачу по выбору

оптимального маршрута с использованием онлайн-маршрутизатора.

Необходимо проанализировать время доставки по пунктам и выбрать самый оптимальный маршрут, с меньшими затратами времени и расходом бензина, учитывая условия хранения и транспортировки груза (скоропортящиеся товары, длительного хранения).

**Таблица 4.1**

**Условия хранения основных продуктов**

Продукты	Срок хранения, сут	Температура воздуха, °С	Относительная влажность воздуха, %
Мясопродукты	2—4	2...4	75—85
Рыбопродукты	1—3	0...-2	85—95
Молоко и молочные продукты	0,5	4...6	80—85
Молочно-жировые продукты	2—4	2...4	80—85
Гастрономические продукты	2—6	2...6	80—85
Яйцо	8—12	2...4	75—80
Полуфабрикаты	0,5—1	0...2	85—90
Фрукты	3—8	2...4	80—85
Ягоды, зелень	2—3	2...4	80—85
Овощи, картофель	5—8	2...8	80—85
Сухие продукты	5—10	12...15	65—75
Винно-водочные изделия	10—15	10...15	70—75

Существуют два основных вида маршрутов в логистике:

*Маятниковые.* Движение транспорта повторяется между двумя логистическими пунктами. Наиболее эффективным считается маятниковый маршрут с обратным полностью гружёным пробегом.

*Кольцевые.* Движение транспорта происходит по замкнутому контуру, соединяющему несколько пунктов погрузки и разгрузки. При этом начальная точка пути равна конечной.

Выбор маршрута зависит от различных факторов, таких как сроки доставки, расстояние, дорожные и погодные условия, тип груза, его размеры и габариты.

**Модуль 4. «Правила продажи и обслуживания покупателей»**

Необходимо решить Кейс-задание по теме «Влияние рыночной цены на производителя»

*Пример заданий:*

1. Необходимо смоделировать стратегию поведения, как эффективно простроить производство, чтобы повысить рыночную цену на товар.

3. Постройте стратегию поведения предпринимателей при ситуации, когда цена остается стабильной на товар.

4. Необходимо определить выручку предприятия, рассчитать затраты на производство и сделать вывод, что выгодно предприятию.

формула для расчёта:

Выручка = число проданных товаров × стоимость единицы продукции

Например, предприниматель продаёт деревянные конструкторы, каждый из которых стоит 2 000 рублей. За месяц он продал 15 товаров. Соответственно, общая выручка составляет 30 000 рублей.

Себестоимость — это сумма всех затрат, необходимых для создания или производства товара, или услуги.

Для расчёта себестоимости используют следующую формулу:

Себестоимость = Производственные расходы + Коммерческие расходы

*Производственные расходы* — это все затраты, связанные с процессом производства продукции или предоставления услуги. В состав производственных расходов обычно включаются следующие элементы:

- затраты на сырьё и материалы;
- затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства;
- амортизация оборудования;
- энергозатраты;
- расходы на техническое обслуживание и ремонт оборудования.

*Коммерческие расходы* — это затраты, связанные с продвижением и реализацией продукции или услуги на рынке. К ним относятся следующие виды расходов:

- маркетинговые расходы;
- расходы на продажи и дистрибуцию;
- административные расходы;
- расходы на управление.

#### **Расчет прибыли:**

---

$$\text{Прибыль (Pf)} = TR - TC,$$

где *TR* – валовой доход фирмы  
(выручка)

*TC* – издержки производства  
(затраты ресурсов).

$$TR = P * Q$$

## 2.Критерии оценки выполнения задания

Наименование модуля	Задание	Максимальный балл
<b>Модуль 1</b> Оценка качества потребительских товаров	Идентификация потребительских товаров и оценка качества товара	25
<b>Модуль 2</b> Мерчандайзинг	рационально разместить товары на витрине магазина, оформить рекламно-информационные материалы и продать товар покупателю.	25
<b>Модуль 3</b> Логистика	Выбрать оптимальный маршрут для транспортировки груза.	25
<b>Модуль 4</b> Правила продажи и обслуживания покупателей	Необходимо решить кейс- по теме «Влияние рыночной цены на производителя»	25
<b>ИТОГО</b>		<b>100</b>

### Модуль 1

#### Оценка качества потребительских товаров

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Идентификация потребительских товаров и оценка качества товара	1.	Соблюдение техники безопасности при подготовке к оценке качества	1	1	0
	2.	Соблюдение техники безопасности при проведении анализа	2	2	0
	3.	Умение пользоваться нормативной документацией	1	1	0
	4.	Умение пользоваться лабораторной посудой и приборами	3	3	0
	5.	Определение качества товара	13	13	0
	6.	Составление протокола анализа	3	3	0
	7.	Описание факторов, влияющих на качество	2	2	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>25</b>	<b>25</b>	<b>0</b>

### Модуль 2

#### Мерчандайзинг

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Рационально разместить товары на витрине магазина	1.	Рассчитать структуру ассортимента по ситуации	9	9	0
	2.	Верно определить стиль и оформить его на витрине	5	5	0
	3.	Оформить витрину информационными материалами	3	3	0
	4.	Рассчитать средний чек витрины	5	5	0
	5.	Составить рекламный слоган для продвижения данного товара	3	3	0

<b>ИТОГО:</b>		<b>25</b>	<b>25</b>	<b>0</b>
---------------	--	-----------	-----------	----------

### Модуль 3

#### Логистика

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Выбрать оптимальный маршрут для транспортировки груза.	1	Знать виды маршрутов доставки товаров	6	6	0
	2	Знать условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров	3	3	0
	3	Умение работать с ПК	3	3	0
	4	Построение маршрута на карте	6	6	0
	5	Предложить самый выгодный маршрут по карте	7	7	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>25</b>	<b>25</b>	<b>0</b>

### Модуль 4

#### Правила продажи и обслуживания покупателей

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Кейс- задание по теме «Влияние рыночной цены на производителя»	1	Верный алгоритм ответа на первый вопрос	4	4	0
	2	Верный алгоритм ответа на второй вопрос	4	4	0
	3	Верный алгоритм ответа на третий вопрос	4	4	0
	4	Верное определение выручки	4	4	0
	5	Верное определение затрат	4	4	0
	6	Вывод и предложения	5	5	0
<b>Итого</b>			<b>25</b>	<b>25</b>	<b>0</b>