

Главное управление образования
Гродненского областного исполнительного комитета
Учреждение образования «Слонимский государственный колледж»

Структурные элементы УМК

Практическое руководство
по производственному обучению

РЫБА И РЫБНЫЕ ТОВАРЫ

Разработчик: Лезерко Е.В.,
мастер производственного обучения

Слоним, 2023

Предисловие

Практическое руководство содержит материал, который необходимо знать и применять на практике продавцу 4 разряда при работе с рыбой и рыбными товарами. Данное руководство включает в себя ассортимент и классификацию рыбы и рыбных товаров, приёмку по количеству и качеству рыбы и рыбных товаров, подготовку к продаже рыбы и рыбных товаров, правила маркировки товаров, расфасованных в магазине, оформление торговых ценников, размещение и выкладку товаров с учетом принципов и требований, подготовку рабочего места продавца рыбных товаров, обслуживание потребителей при продаже рыбы и рыбных товаров.

Цель производственного обучения – систематизация, углубление, закрепление и практическое осмысление полученных теоретических знаний.

При подготовке к работе обучающиеся должны выполнить необходимый объем заданий в рамках самостоятельной подготовки. Перед выполнением каждой работы мастером производственного обучения организуется проверка готовности учащегося. После выполнения работы обучающийся должен представить отчет о проделанной работе, ответить на поставленные в конце работы контрольные вопросы.

1. Основные теоретические сведения

1.1. Ассортимент рыбы и рыбных товаров. Семейства промысловых рыб

Семейство осетровых:

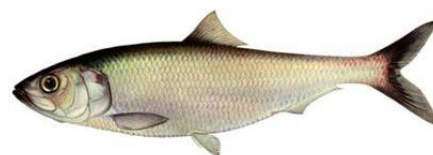
- род белуги - белуга, калуга;
- род осетров - русский, сибирский, амурский, балтийский осетр, шип, севрюга, стерлядь.

Мясо белое с высокими вкусовыми качествами. Поступает в реализацию в мороженом виде, в виде балычных изделий, горячего копчения, в консервах. Большую ценность представляет икра осетровых.



Семейство сельдевых:

- сельди, сардины, салака, килька, тюлька.
- Реализуют сельди солеными, пряными, вялеными, копчеными; сардины - пряные, копченые, консервы; салака, килька - соленые, гор.копчения, консервы.



Семейство тресковых:

- треска, пикша, сайда, навага, минтай, путассу.

Реализуют в мороженом виде, в виде замороженного филе, консервов.



Семейство лососевых:

- дальневосточные лососи - кета, горбуша нерка;
- благородные лососи - сёмга, форель, белорыбица;
- сиговые - сиви, омуль, ряпушка.

Мясо большинства лососей розового цвета, является ценным сырьем для слабосоленой и копченой продукции. Мясо сиговых - белое, реализуют в охлажденном, мороженом, копченом,

пряном виде.

Семейство карповых:

- карп, сазан, вобла, красноперка, карась, лещ, линь, плотва, укляя и др.
- Используют для разных видов переработки.



Семейство окуневых:

- судак, окунь, берш, ёрш.

Является сырьем для вяленья и производства консервов.

Семейство камбаловых:

- камбала и палтус.

Семейство корюшковых:

- корюшка, мойва, снеток.



Поступает в продажу в соленом, мороженом, вяленом и сушеном виде.

Также в реализацию поступает рыба семейства щуковых, сомовых, скумбриевых, ставридовых, миноговых и т.д.

Живая рыба

Наиболее пригодны для продажи в живом виде карп, сазан, лещ, карась, судак, окунь, налим. В магазине живую рыбу хранят в аквариумах.

Качество рыбы оценивают по ее поведению и внешнему виду. Условно подразделяют на бодрую, слабую и очень слабую. **На товарные сорта не делится.**

Рыба должна быть упитанной, поверхность чистой, без ранений, пятен, паразитов, цвет жабр - красный, запах - свойственный живой рыбе.

Охлажденная рыба

Охлажденной называют рыбу с температурой в толще тела от 5 до -1°C . В охлажденном виде в продажу поступают: осетровые, лососевые, карповые, тресковые, окуневые, камбаловые, щука, сом и т.д. На товарные сорта не делится.

Рыба должна быть чистой, без повреждений, естественной окраски, плотной консистенции, запах свежей рыбы. Упаковывают в бочки или деревянные ящики с пересыпкой льдом. Хранят при $t +5 - -1^{\circ}\text{C}$. Срок хранения для большинства видов рыб 1 -2 дня.

Мороженые рыбные товары

Замораживание - наиболее надежный способ консервирования рыбы. Мороженой считается рыба с t в толще тела до -6°C и ниже.

Рыбу морозят быстрым замораживанием ($t-25 - -40^{\circ}\text{C}$) и медленным ($t-10 - -15^{\circ}\text{C}$).

Качество оценивают по внешнему виду, разделке, консистенции, способу замораживания, температуре, запаху и упаковке. По качеству делят на 1 и 2 сорта. 1/с - без наружных повреждений, без порочащих признаков. 2/с - не более 3-х наружных повреждений у 1 экземпляра и не более чем у 10% рыб по счету, поломанные жаберные крышки.

Упаковывают в деревянные и картонные ящики, бочки. Особо ценные виды перед укладкой в ящики завертывают в пергамент, целлофан.

Хранят при $t-15 - -25^{\circ}\text{C}$.

Соленые рыбные товары

Солят рыбу сухим, мокрым и смешанным способами. По составу посолочной смеси посол может быть простым, сладким (соль + сахар), пряным (соль + сахар + пряности). Разновидностью посола является маринование - рыбу обрабатывают солено-пряноуксусным раствором с добавлением сахара.

Ассортимент:

- сельди - атлантические (жирные и нежирные), тихоокеанские (жирные и нежирные), беломорские, каспийские. По содержанию соли: слабосоленые (6 - 8% соли); среднесоленые (8 - 12% соли); крепосоленые (12 - 14% соли). По качеству делят на 1/с и 2/с.
- лососи - подвергаются разделке и посолу для получения деликатесных продуктов (горбуша, семга, лосось и т.д.) По качеству делят на 1/с и 2/с.
- скумбрия и ставрида - солят в целом виде или разделанными; бывают слабосолеными (6 - 10%) и среднесолеными (10 - 14%). По качеству делят на 1/с и 2/с.
- рыбапряного посола - сельдь, сардины, анчоусовые, сиговые. На сорта не делят.

Качество оценивается по внешнему виду, правильности разделки, консистенции, запаху, вкусу, содержанию соли. Хранят: крепосоленые - 20-30 дней; пряная и маринованная - до 15 дней; слабосоленая - до 5 дней.

Вяленые рыбные товары

Вяленой называется рыба подсолённая и медленно подсушенная. Вяленые рыбные товары подразделяют на: вяленую рыбу и вяленые балычные товары.

- Вяленая рыба - используют воблу, тарань, леща, плотву, кефаль, скумбрию, ставриду. По качеству, кроме воблы, красноперки и тарани делят на 1/с и 2/с.
- Вяленые балычные товары - используют осетровых, лососевых и некоторые виды океанических рыб. Рыбу подвергают разделке на балык (спинку), тешу (брюшную часть), и боковник. Разделанную рыбу солят, затем вялят или коптят. Получают вяленые балычные изделия или балычные изделия холодного копчения. Из осетровых, белорыбицы, нельмы - делят на в/с, 1/с, 2/с, остальные - на 1/с и 2/с.

Сушеные рыбные товары

Получают в результате сушки рыбы. Сушат ершей, окуней, снетка, щуку, корюшку. Вырабатывают пресно-и солено-сушеную. По качеству солено-сушеную делят на 1/с и 2/с.

Копченые рыбные товары

Копченой называется соленая или слегка подсоленная рыба, обработанная продуктами неполного стораения древесины. Кроме дымового копчения применяется обработка рыбы коптильной жидкостью.

Различают рыбу: холодного(не выше 40°C), полугорячего(не выше 80°C), горячего(от 80-170°C) копчения.

Рыба холодного копчения:

сельди, сардины, лососи, ставриды, скумбрия пряно-копченая, балычные товары. За исключением ставриды и скумбрии, делят на 1\с, 2\с. Балычные изделия на в\с, 1\с, 2\с (из осетровых нельмы, белорыбицы), остальные на 1\с, 2\с.

Рыба горячего копчения:

- сельди и сардины (неразделанные и жаброванные),
- копчушка (салака, килька, корюшка, мойва и др.)
- осетровые горячего копчения: потрошенные обезглавленные, потрошенные в виде кусков-боковников. Делят на 1\с, 2\с., остальные на сорта не делят.

Рыба полугорячего копчения:

Мелкие сельдевые, треска, морской окунь, мелкие сиговые. На сорта не делятся.

Хранят в сухих, хорошо вентилируемых помещениях. Холодного копчения - при t_0 - 5°C – от 15 сут. до 2 месяцев, горячего копчения - при t около 0°C – до 3 суток.

Рыбные кулинарные изделия

Рыбные кулинарные изделия – это готовые к употреблению рыбные продукты. Выпускают рыбную кулинарию следующих видов: натуральные, рыбомучные изделия, изделия из икры рыб, из фарша, из соленых сельдевых и скумбриевых рыб, рыбные масла, быстрозамороженные кулинарные изделия.

Натуральные: жареная, печеная, отварная, заливная рыба, рыбные рулеты, зельцы, студни.

Из рыбного фарша: котлеты жаренные, рыба фаршированная, рыбные колбасы.

Из икры рыб: икорная и икорно-овощная запеканки.

Из соленых сельдевых и скумбриевых: сельдь рубленую и пасты из сельди и скумбрии.

Рыбные масла: сливочное масло с добавлением 30-60% протертого мяса соленой рыбы.

Быстрозамороженные: уха, плов, рыбная солянка, рыба жареная и отварная. Фасуют в вакуум-аппаратах в пакеты.

Рыбомучные: пирожки, кулебяка, расстегаи, пироги рыбацкие, сэндвичи с рыбой и т.д.

Качество оценивают по внешнему виду, консистенции, вкусу, запаху. На сорта не делят. Хранят при $t_0 - 6^{\circ}\text{C}$: рыбу заливную, студни, зельцы – до 12 ч., другие изделия – 1-2 сут. Мороженые изделия при $t_0 - -18^{\circ}\text{C}$ – от 10-20 сут. до 1-8 мес.

Рыбные консервы

Рыбные консервы – группа продуктов, полностью подготовленная к использованию в пищу в холодном или подогретом виде, расфасованные в герметичную упаковку и стерилизованные.

Консервы подразделяют на следующие группы:

натуральные, в томатном соусе, в масле, в маринаде, рыбные паштеты и пасты, рыборастворительные.

- Натуральные: вырабатывают из высококачественных видов рыбы без предварительной тепловой обработки: рыба в собственном соку, рыба натуральная с добавлением масла, рыба в желе и бульоне, печень и хрящи натуральные, уха, рыбные супы и т.д.
- В томатном соусе: вырабатывают из карповых, окуневых, тресковых, сельдевых, камбаловых, ставридовых и т.д. Заливают томатным соусом. Делят на: из обжаренной и необжаренной рыбы, кроме рыбы в томатном соусе, котлет рыбных в томатном соусе, печени трески и налима в томатном соусе.
- Консервы в масле: делят на консервы из копченой рыбы (шпроты, копченая рыба, кипперс в масле), консервы из подсушенной и бланшированной рыбы (сардины), консервы «обжаренная рыба в масле».
- В маринаде: кильку, салаку, треску обжаривают на растительном масле, заливают горячим маринадом, закатывают и стерилизуют.
- Паштеты и пасты: вырабатывают из осетровых, лососевых, карповых и др., и из отходов, которые образуются при разделке рыб с добавлением печени трески. Растительного масла, лука, томатного соуса.
- Рыборастворительные консервы: рыбу в виде кусочков, паштет, фрикаделек, тефтелей или фарша укладывают в банки, добавляют растительный гарнир, закатывают и стерилизуют.

Хранение: при T 0-20°C в томатном соусе из океанических рыб – 6 мес., остальные – 18 мес., натуральные из лососевых и печень трески – 30 мес., из сельди – 6 мес., в масле – до 2 лет.

Рыбные пресервы

Целая или разделанная рыба, законсервированная солью или солью с добавлением вкусовых веществ и антисептиков, в герметичной упаковке без стерилизации. Для созревания требуется от 10 суток до 3 месяцев. Разделяют рыбу для пресервов на: тушку, филе, филе-кусочки, филе-ломтики, рулеты и др.

Делят на следующие группы:

- Сельдь специального баночного посола: (Атлантическая, Североморская, Мурманская и т. д.), а также из скумбрии, ставриды, анчоусов, салаки и др.
- Пресервы из разделанной рыбы: из сельди, салаки, кильки, хамсы, скумбрии, сардины. Выпускают в виде тушек, филе, с различными заливками (майонезной, пряно-солевой заливке, горчичном соусе, растительном масле).
- Пресервы из неразделанной рыбы: из кильки, салаки, тюльки, хамсы, мелкой и средней сельди.
- Пресервы из лососевых рыб: вырабатывают из слабосоленых – кеты, семги, чавычи. На сорта не делят кроме сельди специального баночного посола - в\с, 1\с.

Хранят при T -2 -- -8°C; без антисептиков- до 3 месяцев, с антисептиками - до 5 месяцев.

Икорные товары

В зависимости от вида рыб, икру принято делить на икру: осетровых, лососевых и частичковых.

➤ Осетровая икра(черная) вырабатывается:

- Зернистая - получают сухим посолом икринок, легко отделяющихся от ястыков. Бывает баночная (самая качественная, делят на в\с, 1\с, 2\с), бочоночная (в\с, 1\с, 2\с), пастеризованная (на сорта не делят).
- Паюсная икра - получена путем посола в теплом соляном растворе (тузлуке). Слегка спрессована и не обладает зернистой структурой(в\с, 1\с, 2\с).
- Ястычная икра - солят вместе с соединительной тканью ястыков. На сорта не делится.

➤ Лососевая икра(красная) -вырабатывают в основном зернистой, реже ястычной. Делят на 1\с, 2\с.

- Икра частичковых- включает икру воблы, сазана, леща, плотвы, щуки, а также тресковых, сельдевых, бычковых.

Хранение: при Т -2 - -6° С и влажности 75-90%.

Нерыбные водные продукты

Вырабатывают из китового мяса, водных беспозвоночных и морских водорослей. Обладают высокой пищевой ценностью.

- Ракообразные: крабы, креветки, омары, лангусты и речные раки.

- Моллюски:

- Двухстворчатые моллюски: гребешки, устрицы, мидии.

- Головоногие моллюски: кальмар, каракатица, осьминог.

- Брюхоногие моллюски: морское ушко.

- Иглокожие: трепанг, морской огурец и некоторые морские ежи.

Их мясо используют для различных консервов, кулинарных изделий, сушеного, сыро- и варено-мороженого мяса. Из морских водорослей используют ламинарию (морскую капусту) для консервов, салатов. В измельченном виде добавляют в хлеб.

1.2. Приёмка по количеству и качеству рыбы и рыбных товаров

В розничной торговой сети приёмку рыбы и рыбных товаров производят материально-ответственные лица в соответствии с «Положением о приемке товаров по количеству и качеству», утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008 №1290.

Приёмка товаров осуществляется в соответствии с данными, указанными в сопроводительных транспортных документах, удостоверяющих количество и качество поставляемого товара.

Приёмка товаров по количеству заключается в сверке количества фактически поступивших товаров с данными сопроводительных документов.

Приёмка товара, поставляемого без тары или в открытой таре, а также товара, поставляемого в закрытой таре, производится по количеству мест на складе покупателя, на складе продавца, на месте вскрытия опломбированных или разгрузки неопломбированных транспортных средств и тарных мест.

Товар, доставленный в закрытой таре со стандартным весом, принимается по количеству мест. Можно произвести вскрытие тары и проверить количество товарных единиц в каждом тарном месте.

Одновременно с приёмкой по количеству производится проверка по качеству.

Приёмка рыбы и рыбных товаров по качеству предотвращает проникновение в продажу недоброкачественной рыбной продукции.

При поступлении в магазин фасованной рыбы производится проверка комплектности тары, наличие сертификата соответствия качества, маркировки, упаковки, проверяют дату изготовления, сроки годности, внешний вид рыбы и запах, то есть определяют качество по органолептическим показателям. Если тара и упаковка нарушены, есть следы вскрытия упаковки, нарушение пломб, то это может служить причиной для отказа в приёмке товара. В случае обнаружения недоброкачественного товара приемку приостанавливают, обеспечивают отдельное хранение поступающего товара, вызывают представителя поставщика.

Качество рыбы и рыбных товаров подтверждается штампами на накладных, сертификатом, ветеринарным свидетельством. Учитывается также время и дата выгрузки товаров, сроки продажи.

Сроки приемки товаров по качеству могут быть предусмотрены договором поставки.

Качество и состояние тары оказывает большое влияние на сохранность товаров.

Если при приёмке товара по количеству и качеству будут выявлены недостача товаров или его ненадлежащее качество, то результаты приёмки оформляются актом, составленным в день их выявления. Акт подписывается всеми должностными лицами, участвовавшими в приёмке товара.

При поступлении товаров, которые нельзя перевесить без тары (сельдь, килька, салака и т.д.), 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 поставщика. Акт о массе тары должен быть составлен не позднее 10 дней после ее освобождения, а из-под влажных товаров – немедленно после ее освобождения.

Покупатель может осуществить приемку товара без участия представителя поставщика, если поставщик дал согласие на одностороннюю приемку товара.

1.3. Подготовка 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.

Подготовка товаров к продаже – 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 увеличивается пропускная способность торгового зала и производительность труда работников).

Операции по подготовки товаров к продаже подразделяют на общие и специальные:

К общим операциям относят:

- 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), видам, размерам, фасонам, удаление недоброкачественной, нестандартной продукции.
- 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.

Специальные операции связаны с особенностями отдельных видов товаров.

К специальным операциям по подготовки продовольственных товаров к продаже относят:

- 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.

К специальным операциям по подготовки непродовольственных товаров к продаже относят:

- накатка на дощечки ткани;
- утюжка;
- проверка комплектности, качества изделий;
- сборка и наладка товаров, проверка в действии;
- комплектование подарочных наборов.

При подготовке товаров к продаже должна осуществляться проверка их качества. Подготовительные операции выполняют продавцы, а в крупных магазинах – специальные работники. Подготовка проходит в специально предназначенных помещениях с использованием необходимого оборудования и инвентаря.

Для фасовки применяют полиэтиленовые и бумажные 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

1.4. Подготовка к продаже рыбы и рыбной гастрономии

Поступившие в торговый зал товары необходимо предварительно тщательно проверить по качеству. Это делают перед подачей в торговый зал в процессе распаковки, освобождение ото 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.

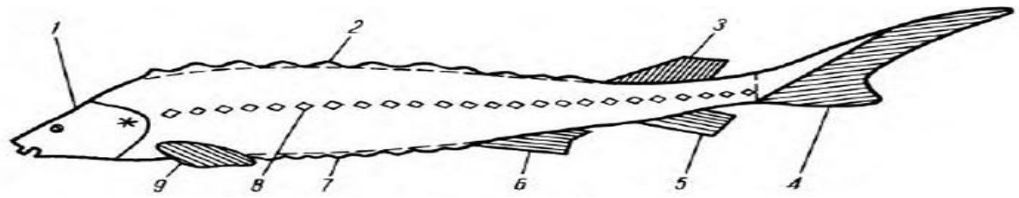
На рабочем месте продавца рыбу рыбопродукты выкладывают следующим образом:

- живую рыбу – в аквариуме;
- охлажденную, мороженную, соленную, копченную, вяленную, сушеную рыбу, а также полуфабрикаты и готовые изделия – на противнях, лотках, блюдах, окоренках;
- сельдь соленную в тузлуке (рассоле) и маринованную – на глубоких блюдах, деревянных или эмалированных окорёнках.

Мороженную и охлажденную рыбу нельзя держать на прилавке рядом с солеными рыботорарами.

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

Рыбу осетровых и лососевых пород перед продажей разделяют. При разделке мороженной и охлажденной рыбы семейство осетровых (севрюги, осетра и белуги) к ликвидным отходом относят голову, приголовок и нарост. Плавники и спинные жучки продаже не подлежат.



----- линия отделения частей рыбы

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

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

При подготовке к продаже боковника и теши белужьих холодного копчения, а так же 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 t около $0\text{ }^{\circ}\text{C}$).

1.5. Размещение товара в торговом зале

Размещение товара – это распределение товаров в торговом зале по всей площади торгового зала с учетом частоты спроса, комплектности, взаимозаменяемости, габаритов, массы, специфических свойств товаров.

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.

При размещении товаров в магазине необходимо учитывать направление движения покупательских потоков (направление движения покупателей), физико-химические свойства товаров и правила товарного соседства.

Сопутствующие товары располагают рядом с основными товарами.

Одноименные товары размещают рядом независимо от сырья.

За каждой товарной группой следует закреплять постоянную зону размещения. Товары, для ознакомления с которыми требуется длительное время, располагают в глубине торгового зала, чтобы не создавать помехи движению покупательских потоков. Там же размещают товары, пользующиеся частым спросом.

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 всеми ассортиментом магазина и совершить импульсивную покупку.

При размещении следует учитывать приближенность мест хранения к местам выкладки.

Крупногабаритные товары надо размещать рядом с зоной расчета и выходом из торгового зала, или около складских помещений.

Товары с высокой оборачиваемостью необходимо располагать ближе к источникам пополнения.

Новые и медленно реализуемые товары размещают в наиболее обзримых местах: около узлов расчета; на торцевой части горки; на поворотах покупательского потока; на витринах; на полках на уровне глаз покупателя; по правую руку движения.

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

1.6. Выкладка товаров на торговом оборудовании

Выкладка товаров – это совокупность приемов и способов укладки и показа товаров в торговом зале.

Рациональная выкладка обеспечивает удобство при осмотре и отборе товаров, способствует их сохранности, привлекает внимание покупателей.

В торговом зале магазинов самообслуживания применяют следующие способы выкладки:

- *Вертикальная выкладка* – расположение одноименного товара в несколько рядов на всех полках горки сверху вниз.
- *Горизонтальная выкладка* – одноименный товар размещают вдоль по всей длине оборудования, занимая каждым видом товара одну-две полки.
- *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* – выкладка всех наименований одного производителя единым блоком в рамках определенного отдела (например, разные сорта и виды хлебобулочных изделий одного завода-производителя).
- *Дисплейная выкладка* – этот способ выкладки применяют на дополнительных точках продажи. Он представляет собой отдельно стоящий фирменный стенд или стойку, не привязаны к основной точке продажи этого товара.
- *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.
- *Многотоварная выкладка* – одноместное размещение различных товаров и изделий, обычно связанных между собой (например, сумки, кошельки платки). Этот способ позволяет существенно увеличить продажи.
- *Перекрестный метод* – рядом с основными товарами располагают сопутствующие товары (вино- рядом с конфетами или сыром и т.д.)
- *Фронтальная выкладка* – один образец выставляется в полную величину, остальные (за ним) видны частично или вовсе не видны. Этот метод применяется для выкладки шоколадных наборов, книг.

– *Выкладка товаров «навалом»* - осуществляется с помощью различного типа емкостей или базовых стендов. Это могут быть магазинные тележки, проволочные контейнеры, корзины, бачки, столы. Выкладка «навалом» формируется из ходовых, недорогих товаров, пользующихся повышенным спросом у покупателей. Часто этот прием используется при распродажах.

– *Специальный метод выкладки товаров* – применяется для создания мотивационной выкладки товаров. Различают следующие виды специальной выкладки: 1. *тематическая*, например, неделя специальной продажи товара («Неделя кетчупов», «Неделя майонеза» и т.д.); 2. *сезонная* выкладка (к Пасхе, Масленице, 8 Марта и т.д.); *продвижение товаров конкретного товаропроизводителя или региона происхождения* (« Сыры Швейцарии», «Вина Франции»).

– *Декоративный метод выкладки (в виде фигурных штабелей, пирамид и т.д.)* – позволяет привлечь внимание покупателей. Е применяют для оформления витрин, если продажа товаров производится через прилавок обслуживания.

При выкладке товаров необходимо соблюдать определённые принципы:

– *Принцип выдвигения недорогих товаров вперёд*. При размещении недорогих товаров в начале магазина покупатель может приступить к отбору покупок уже при первых шагах по торговому залу.

– *Принцип « от глаз до третьей пуговицы на рубашке»*. Товары, которые расположенные на этом уровне, считаются наиболее привлекательными. Если товар расположен выше или ниже этого уровня, то покупателю необходимо тянуться к нему или нагибаться для отбора покупок. Чем ниже лежит товар, тем большим спросом он должен пользоваться. Так, на нижнем уровне обычно выкладывают товар с очень низкой ценой, товары в яркой упаковке или известные покупателю бренды. Если в магазине есть товары для детей, то эти товары должны быть расположены на уровне глаз ребенка.

– *Принцип выдвигения на первый план товаров, срок реализации которых подходит к концу*.

2. Практическое применение знаний на торговом предприятии

Содержание

1. Вопросы для закрепления теоретических знаний.
2. Варианты заданий, которые необходимо выполнить на торговом предприятии.
3. Отчет о работе. Контрольные вопросы.

Порядок выполнения

1. Для закрепления теоретических знаний ответьте на вопросы:

- 1.1. На какие товарные сорта подразделяется живая рыба.
- 1.2. Чем отличается охлажденная рыба от мороженой?
- 1.3. Назовите ассортимент соленых рыбных товаров.
- 1.4. Понятие о рыбных консервах. Как они подразделяются?
- 1.5. Понятие о рыбных пресервах.
- 1.6. Назовите нерыбные водные продукты.
- 1.7. Каким нормативно правовым актом устанавливаются обязанности при приёмке товаров?
- 1.8. Изложите порядок приема товаров по количеству и качеству.
- 1.9. Назовите значение подготовки товаров к продаже.
- 1.10. Назовите общие операции подготовки товаров к продаже.
- 1.11. Назовите специальные операции подготовки товаров к продаже.
- 1.12. Укажите, какая информация должна быть указана на ценниках на реализуемые товары.
- 1.13. Перечислите реквизиты, которые должны быть указаны на маркировке товаров, расфасованных в магазине.

2. Выполните задания для самостоятельной работы на торговых предприятиях:

Задание № 1.

1. Организуйте рабочее место продавца рыбных товаров:
 - установите весоизмерительное оборудование;
 - подберите и проверьте инвентарь для продажи рыбы (ножи, вилки, доски);
 - подготовьте упаковочный материал;
 - разместите рабочий запас товаров
2. Подготовьте к продаже рыбные консервы:
 - Снимите с полок на столы рыбные консервы;

- Проведите текущую санитарную уборку оборудования;
- Проверьте срок годности имеющихся в продаже рыбных консервов, изучите ассортимент, производителей, маркировку.
- Произведите выкладку рыбных консервов на пристенной горке по ассортименту, соблюдая приемы выкладки.

Задание №2.

1. Установите на рабочем месте электронные весы.
2. Подготовьте инвентарь для отпуска соленой рыбной продукции.
3. Дайте консультацию покупателю об имеющейся в продаже соленой рыбной продукции.
4. Произведите отпуск покупателю товаров и подсчитайте их стоимость.

Задание №3.

1. Встретьте покупателя и выявите его намерения.
2. Предложите покупателю копченые рыбные товары.
3. Дайте консультацию о потребительских свойствах.
4. Произведите расчет покупателя.

Задание №4.

1. Встретьте покупателя и выявите его намерения.
2. Предложите покупателю вяленые или сушеные рыбные товары.
3. Дайте консультацию о потребительских свойствах.
4. Произведите расчет покупателя.

Задание № 5.

1. Организуйте рабочее место продавца рыбных товаров:
 - установите весоизмерительное оборудование;
 - подберите и проверьте инвентарь для продажи рыбы (ножи, вилки, доски);
 - подготовьте упаковочный материал;
 - разместите рабочий запас товаров.
2. Подготовьте к продаже мороженые рыбные товары:
 - Расфасуйте и промаркируйте мороженые товары.
 - Проведите текущую санитарную уборку холодильного оборудования;
 - Оформите ценник.
 - Произведите выкладку мороженых рыбных товаров, соблюдая приемы выкладки.

3. Составьте отчет о работе. Ответьте на контрольные вопросы.

Содержание отчета

На листе бумаги формата А4 кратко опишите свою работу на торговом предприятии согласно полученному заданию, внизу напишите свою фамилию, имя, дату выполнения работы.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные семейства промысловых рыб.
2. Назовите классификацию рыбы и рыбной продукции.
3. Назовите способы копчения рыбных товаров.
4. Какие действия предпринимают материально-ответственные лица, если при окончании приемки товара обнаружены расхождения?
5. Назовите особенности подготовки рыбы и рыбных товаров к продаже.
6. При реализации рыбных товаров **запрещается?**

**Инструкция
по безопасным приёмам труда
для продавца рыбного отдела**

1. Спецодежда должна быть застёгнутой на все пуговицы. Нельзя закалывать одежду булавками, в карманах нельзя держать бьющиеся и острые предметы.
2. Проверить на рабочем месте исправность проводов, вилки, розетки, наличие заземления.
3. Проверить, нет ли выхода электрического тока на поверхность оборудования.
4. Проверить исправность всего оборудования, наличие деревянного настила.
5. Установить весы на прочной ровной поверхности (от края 5-10 см.).
6. Проверить исправность инвентаря, инструментов.
7. Освободить рабочее место и проходы от загромождения товаром, тарой, посторонними предметами.
8. Проверить достаточность освещения.
9. Использовать для вскрытия тары соответствующие инструменты.
10. Влажную уборку оборудования, питающегося электрическим током, производят только после его отключения.
11. Включать оборудование в электросеть необходимо только сухими руками.
12. При работе с ножом, соблюдают следующие требования:
 - исправность ножа,
 - при передаче ножа держаться за полотно,
 - нож переносится – острие ножа вниз,
 - при нарезке бумаги нож направлять от себя,
 - при нарезке товара нож должен быть достаточно заточен,
 - остерегайтесь порезов ножом.

**Алгоритм
организации рабочего места
продавца рыбного отдела**

- 1.** Продавец приходит на рабочее место в соответствии с графиком внутреннего трудового распорядка магазина.
- 2.** Проверяет санитарное состояние рабочего места.
- 3.** Проверяет исправность весоизмерительного оборудования.
- 4.** Подготавливает инвентарь и инструментарий (инвентарь и инструментарий д.б. промаркирован).
- 5.** Подготавливает упаковочный материал и размещает его на рабочем месте.
- 6.** Изучает ассортимент товара в отделе.
- 7.** Делает заявку на недостающий товар или самостоятельно отбирает товар в складском помещении.
- 8.** Подготавливает товар.
- 9.** Размещает товар в отделе (с учетом товарного соседства, температурного режима, частоты покупательского спроса).
- 10.** Оформляет витрину (размещает товар по видам, сортам, поставщикам).
- 11.** Проверяет наличие ценников на товар.

Правила подготовки 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 холодильниками 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.

Охлажденную и мороженную 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.

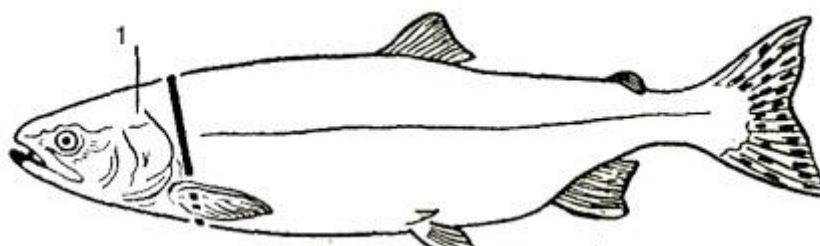
Схема разделки рыбы в розничной торговле

1. Лососевые рыбы (лосось, лох и нельма) охлаждённые и мороженые всех водоёмов, кроме дальневосточных



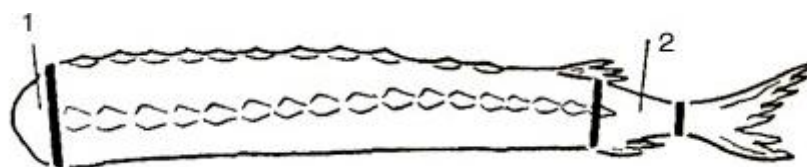
1 — голова; отрубается с грудными плавниками; 2 — приголовок; отрезается перпендикулярно к позвоночнику с оставлением в приголовке 3—4 позвонков; 3 — хвостовой плавник; отрубается по уровень конца жирового плавника; 4 — нарост; отрубается до начала основания жирового плавника.

2. Горбуша слабосолёная сёмужного посола:



1 — голова; отрезается с грудными плавниками одним косым срезом, проходящим непосредственно за жаберной щелью, вплотную к плечевой кости; срез заканчивается у начала затылочной кости.

3. Балык (спинка, осетровых рыб копчёный и вяленый):



1 — приголовок; отрезается между первой и второй спинными жучками; 2 — нарост; сначала отрубается хвостовой плавник на уровне начала перьев, затем отрезается нарост на уровне начала основания анального плавника.

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 объем их реализации в течение одного дня торговли.

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

Лицевая сторона

Рыбка «Янтарные спинки»	
Цена за 1кг	13р. 50к.
Вес нетто:	200г.
Стоимость отвеса:	2р. 70к.
Стоимость упаковки:	0р. 05к.
Общая стоимость покупки:	2р. 75к.
Дата фасования	01.11.2018
Срок годности	01.04.2019

Оборотная сторона

№ сопроводительного документа	15435
Дата поступления	30.10.2017
М.П.	Подпись

Пример маркировки расфасованного товара

Лицевая сторона

Скумбрия полугорячего копчения	
Цена за 1кг	24р. 80к.
Вес нетто:	250г.
Стоимость отвеса:	6р. 20к.
Стоимость упаковки:	0р. 05к.
Общая стоимость покупки:	6р. 20к.
Дата фасования	03.11.2017
Время фасовки	11.00
Срок годности	05.11.2017

Оборотная сторона

№ сопроводительного документа	35456
Дата поступления	03.11.2017
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 предоставить потребителю необходимую и достоверную информацию о предлагаемых товарах.

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 продавца, и дата оформления ценника.

Цена за единицу товара указывается только в белорусских рублях. При указании цены возможно применение следующих вариантов (к примеру, цена составляет 254 рубля 90 копеек):

254 руб. 90 коп.;

254 р. 90 к.;

254.90;

254,90;

254⁹⁰.

При указании страны происхождения товара допускается написание как ее краткого, так и полного наименования. Например, «Республика Беларусь» - «Беларусь», «Российская Федерация» - «Россия» и т.д.

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

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 ответственность в виде штрафа.

Инструкционная карта
Обслуживание потребителей при продаже рыбы и рыбных товаров

Этап продажи	Действия продавца
<p><u>1. Встреча покупателя:</u> - оформленный интерьер торгового зала; - внимательное, вежливое отношение работников магазина к покупателю.</p>	<p>– подготавливает отдел к работе: включает оборудование, оформляет витрины, оформляет и устанавливает ценники, пополняет ассортимент отдела, проверяет наличие упаковочного материала; – при обслуживании покупателя приветствует его улыбкой, использует фразы: «Здравствуйте. Добрый день (утро, вечер). Мы рады снова видеть вас в нашем магазине.», вежлив.</p>
<p><u>2. Выявление спроса покупателя:</u> - в вежливой форме выяснить, какой товар хочет приобрести покупатель.</p>	<p>Чаще всего покупатель идет в рыбный отдел за конкретной покупкой и уже определился в выборе. Задача продавца состоит в том, чтобы помочь сориентироваться в многообразии ассортимента. – продавец может использовать фразы: «Чем Вам помочь?», «Что Вам подсказать?», «Я могу предложить Вам?» и др.</p>
<p><u>3. Предложение и показ тов.:</u> - четкая, достоверная характеристика товара; - консультация о свойствах, качестве и способах применения; - предложение сопутствующих, взаимозаменяемых товаров и новинок.</p>	<p>– продавец предлагает выбранный товар, при этом консультирует его о потребительских свойствах, качестве товара, поставщике, при необходимости, дает консультацию о способах применения; – в магазинах самообслуживания покупателю необходимо обеспечить полный доступ к товару; – для продаже должны быть созданы необходимые условия: два холодильных прилавка, двое весов для хранения и взвешивания готовой продукции и товаров, которые должны подвергаться тепловой обработке; – при продаже рыбы необходимо использовать следующий инвентарь: ведра, бачки, окорята, противни, совки, сачки, гастрономические вилки, ножи, замаркированные разделочные доски. – живую рыбу для продажи вылавливают сочками помещают в полиэтиленовые небольшие бочки или бочки на 1-2 часа продажи; – для упаковки рекомендуется подготовить бумажные пакеты и полиэтиленовые пакеты, установить термоусадочную плёнку – на этом этапе уместно предложить новые или взаимозаменяемые товары.</p>
<p><u>4. Обработка товаров при отпуске:</u> - освобождение от транспортной тары, взвешивание, нарезка.</p>	<p>– при отпуске покупателю развесного товара (например: балычных изделий) разрешается добавлять не более двух довесков, масса которых вместе не должна превышать 10% общей массы покупки. Довески должны соответствовать сорту и качеству отпускаемого товара; – при продаже балычных изделий и соленных деликатесов (семги, лосося, кеты и т.п.) продавец обязан по требованию покупателя нарезать товар;</p>

	<ul style="list-style-type: none">– при взвешивании покупателю рыбу укладывают на весы в упаковочном материале;– в магазинах методом самообслуживания рыба и рыбные товары реализуются фасованными и упакованными в полиэтиленовые пакеты и указанием маркировки, на которой указывается наименование, вес, цена за 1 кг, стоимость отвеса, срок годности, дата фасования;
<p>5. Упаковка и вручение товара:</p> <ul style="list-style-type: none">- упаковка товара;- оказание дополнительных услуг;- передача товара покупателю.	<ul style="list-style-type: none">– продавец упаковывает товар (бумажные пакеты и полиэтиленовые пакеты, установить термоусадочную плёнку);- при вручении покупки продавец благодарит покупателя: «Спасибо», «Приходите к нам еще», «Рады будем снова видеть вас» и пр.

Порядок продажи рыбы и рыбных товаров

Рыба и рыбные товары являются лучшими поставщиками полноценного белка для организма. Усвояемость этих продуктов очень высокая. Мелкая рыба, употребляемая вместе с костями, служит источником кальция и фосфора, а также фтора, предохраняющего зубы от порчи.

В продажу допускаются только доброкачественные рыбы и рыбные товары.

При реализации рыбных товаров **запрещается:**

- реализация недоброкачественной рыбы и рыбных товаров;
- продавать рыбу и рыбные товары в таре, в которой они поступили;
- реализация живой рыбы в магазинах, не имеющих аквариумы или емкости с проточной водой. Живая рыба для образца помещается в банку или небольшой аквариум на витрине;
- отпуск покупателям рыбы и рыбных товаров в упаковочный материал, не предназначенную для пищевых продуктов, а также загрязненную, уже использовавшуюся упаковку;
- реализация рыбы и рыбных товаров лицами, осуществляющими прием денег от покупателей.

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

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.

Сельди, кильку, салаку, хамсу и т.д. помещают в окорята или противни головой к покупателю.

Осетровые рыбы горячего копчения и балычные изделия перед продажей разделывают и продают без кожи и костей. Ликвидные отходы (приголовки и нарост) подлежат продаже по более низкой цене. Неликвидные отходы не реализуются.

Вопросы с эталонами ответов для закрепления теоретических знаний

1. На какие товарные сорта подразделяется живая рыба.

Эталон ответа: Живая рыба на товарные сорта не делится.

2. Чем отличается охлажденная рыба от мороженой?

Эталон ответа: Охлажденной называют рыбу с температурой в толще тела от 5 до -1°C. Мороженой считается рыба с t в толще тела до -6°C и ниже

3. Назовите ассортимент соленых рыбных товаров.

Эталон ответа: Ассортимент: 1) сельди - атлантические (жирные и нежирные), тихоокеанские (жирные и нежирные), беломорские, каспийские. По содержанию соли: слабосоленые (6 - 8% соли); среднесоленые (8 - 12% соли); крепосоленые (12 - 14% соли). По качеству делят на 1/с и 2/с.;

2) лососи - подвергаются разделке и посолу для получения деликатесных продуктов (горбуша, семга, лосось и т.д.) По качеству делят на 1/с и 2/с.; 3) скумбрия и ставрида - солят в целом виде или разделанными; бывают слабосолеными (6 - 10%) и среднесолеными (10 - 14%). По качеству делят на 1/с и 2/с. 4) рыба пряного посола - сельдь, сардины, анчоусовые, сиговые. На сорта не делят.

4. Понятие о рыбных консервах. Как они подразделяются?

Эталон ответа: Рыбные консервы – группа продуктов, полностью подготовленная к использованию в пищу в холодном или подогретом виде, расфасованные в герметичную упаковку и стерилизованные.

Консервы подразделяют на следующие группы:

натуральные, в томатном соусе, в масле, в маринаде, рыбные паштеты и пасты, рыба растительные.

5. Понятие о рыбных пресервах.

Эталон ответа: Целая или разделанная рыба, законсервированная солью или солью с добавлением вкусовых веществ и антисептиков, в герметичной упаковке без стерилизации. Для созревания требуется от 10 суток до 3 месяцев. Разделяют рыбу для пресервов на: тушку, филе, филе-кусочки, филе-ломтики, рулеты и др.

6. Назовите нерыбные водные продукты.

Эталон ответа: Вырабатывают из китового мяса, водных беспозвоночных и морских водорослей. Обладают высокой пищевой ценностью. Ракообразные: крабы, креветки, омары, лангусты и речные раки. Моллюски: 1)

двухстворчатые моллюски: гребешки, устрицы, мидии; 2) головоногие моллюски: кальмар, каракатица, осьминог; 3) брюхоногие моллюски: морское ушко.

Иглокожие: трепанг, морской огурец и некоторые морские ежи

7. Каким нормативно правовым актом устанавливаются обязанности при приёмке товаров?

Эталон ответа: В розничной торговой сети приёмку товаров производят материально-ответственные лица в соответствии с «Положением о приемке товаров по количеству и качеству», утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008 №1290

8. Изложите порядок приема товаров по количеству и качеству.

Эталон ответа: Приёмка товаров осуществляется в соответствии с данными, указанными в сопроводительных транспортных документах, удостоверяющих количество и качество поставляемого товара. Приёмка товаров по количеству заключается в сверке количества фактически поступивших товаров с данными сопроводительных документов. Одновременно с приёмкой по количеству производится проверка по качеству. Приёмка рыбы и рыбных товаров по качеству предотвращает проникновение в продажу недоброкачественной рыбной продукции. При поступлении в магазин фасованной рыбы производится проверка комплектности тары, наличие сертификата соответствия качества, маркировки, упаковки, проверяют дату изготовления, сроки годности, внешний вид рыбы и запах, то есть определяют качество по органолептическим показателям. При поступлении товаров, которые нельзя перевесить без тары (сельдь, килька, салака и т.д.), 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.

9. Раскройте значение подготовки товаров к продаже.

Эталон ответа: Подготовка товаров к продаже способствует: 1) улучшению внешнего вида товара, торгового зала; 2) ускорению процесса продажи и освобождению времени продавца для консультирования покупателей, рекламирования товаров; 3) сокращению товарных потерь; 4) улучшению санитарного состояния рабочих мест, отделов, магазина; 5) развитию активных и прогрессивных методов продажи товаров; 6) повышению эффективности труда продавцов и магазина в целом (так как увеличивается пропускная способность торгового зала и производительность труда

работников). Подготовка товаров к продаже является гарантией повышения уровня культуры торговли и потребления продовольственных товаров покупателями.

10. Назовите общие операции подготовки товаров к продаже.

Эталон ответа: К общим операциям относят: 1) распаковка, т.е. освобождение товара от внешней тары, при этом важно сохранить качество товара, упаковки и тары; 2) проверка соответствия цен, сортности, указанных в сопроводительных документах и на маркировке; 3) сортировка, т.е. группировка изделий по ассортиментным признакам (сорта, цены, отвесы), видам, размерам, фасонам, удаление недоброкачественной, нестандартной продукции; 4) облагораживание товаров, т.е. очистка от пыли, смазки, протирка или зачистка потерявшего первоначальное качество верхнего слоя продовольственных товаров; 5) маркировка, т.е. прикрепление к товару товарного ярлыка с указанием наименования товара, его сорта, цены за единицу веса или единицу товара, даты оформления ценника.

11. Назовите специальные операции подготовки товаров к продаже.

Эталон ответа: К специальным операциям по подготовки продовольственных товаров к продаже относят: 1) фасовка бакалейных, гастрономических, кондитерских товаров, овощей и фруктов; 2) разделка и предварительная нарезка мяскопченостей, деликатесных рыб; 3) разруб мяса, крупной рыбы; 4) расфасовка товаров в объемах, наиболее удобных для покупателей; 5) укладка в специальную тару: лотки, окоренки, корзины, ящики, тележки; 6) комплектование подарочных наборов.

12. Укажите, какая информация должна быть указана на ценниках на реализуемые товары.

Эталон ответа: 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 продавца, и дата оформления ценника. Цена за единицу товара указывается только в белорусских рублях. При указании страны происхождения товара допускается написание как ее краткого, так и полного наименования. Например, «Республика Беларусь» - «Беларусь». Помимо обязательной информации, продавец может указать на ценнике и дополнительные сведения о товаре, например, состав, пищевую ценность, наличие растительных добавок, а так же дату окончания срока годности или хранения, условия хранения.

13.Перечислите реквизиты, которые должны быть указаны на маркировке товаров, расфасованных в магазине.

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

Вопросы с эталонами ответов для контроля знаний

1.Перечислите основные семейства промысловых рыб.

Эталон ответа: Семейство осетровых, семейство сельдевых семейство тресковых, семейство лососевых, семейство карповых, семейство окуневых, семейство камбаловых, семейство корюшковых.

2.Назовите классификацию рыбы и рыбной продукции.

Эталон ответа: Живая рыба, охлажденная рыба, мороженные рыбные товары, соленые рыбные товары, вяленые рыбные товары, сушеные рыбные товары, копченые рыбные товары, рыбные кулинарные изделия, рыбные консервы, рыбные пресервы, икорные товары, нерыбные водные продукты.

3.Назовите способы копчения рыбных товаров.

Эталон ответа: Различают рыбу: холодного(не выше 40°C), полугорячего(не выше 80°C), горячего(от 80-170°C) копчения.

Рыба холодного копчения: сельди, сардины, лососи, ставриды, скумбрия пряно-копченая, балычные товары. За исключением ставриды и скумбрии, делят на 1\с, 2\с. Балычные изделия на в\с, 1\с, 2\с (из осетровых нельмы, белорыбицы), остальные на 1\с, 2\с.

Рыба горячего копчения: 1) сельди и сардины (неразделанные и жаброваные), 2) копчушка (салака, килька, корюшка, мойва и др.); 3) осетровые горячего копчения: потрошенные обезглавленные, потрошенные в виде кусков-боковников. Делят на 1\с, 2\с., остальные на сорта не делят.

Рыба полугорячего копчения:

Мелкие сельдевые, треска, морской окунь, мелкие сиговые. На сорта не делятся.

4.Какие действия предпринимают материально-ответственные лица, если при окончании приемки товара обнаружены расхождения?

Эталон ответа: Если при приёмке товара по количеству и качеству будут выявлены недостача товаров или его ненадлежащее качество, то результаты приёмки оформляются актом, составленным в день их выявления. Акт подписывается всеми должностными лицами, участвовавшими в приёмке товара.

5.Назовите особенности подготовки рыбы и рыбных товаров к продаже.

Эталон ответа: Поступившие в торговый зал товары необходимо предварительно тщательно проверить по качеству. Это делают перед подачей в торговый зал в процессе распаковки, освобождение ото 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.

6. При реализации рыбных товаров запрещается?

Эталон ответа: 1) реализация недоброкачественной рыбы и рыбных товаров; 2) продавать рыбу и рыбные товары в таре, в которой они поступили; 3) реализация живой рыбы в магазинах, не имеющих аквариумы или емкости с проточной водой. Живая рыба для образца помещается в банку или небольшой аквариум на витрине; 4) отпуск покупателям рыбы и рыбных товаров в упаковочный материал, не предназначенную для пищевых продуктов, а также загрязненную, уже использовавшуюся упаковку; 5) реализация рыбы и рыбных товаров лицами, осуществляющими прием денег от покупателей; 6) продажа рыба и рыбные товары, не соответствующих требованиям нормативно-технической документации или условиям договора, а также с признаками порчи от неправильного хранения; 7) качественные рыба и рыбные товары обмену и возврату не подлежат.