



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www. mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

УТВЕРЖДАЮ:

Директор

_____ **В.В.Новикова**

«__» _____ **2023 г**

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

профессионального модуля

ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Ижевск, 2023 год

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе
Федерального государственного образовательного стандарта среднего
профессионального образования по специальности СПО 38.02.04 Коммерция
(по отраслям).

Организация разработчик:

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная
организация "Международный Восточно-Европейский колледж"

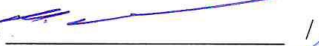
Комплект контрольно-оценочных средств рассмотрен на заседании ПЦК

Протокол № 1 «28» 08 2023 г.

Председатель ПЦК  И.В. КОМИСАРОВА

Согласовано:

Организация – партнер:

Руководитель  / 
29 08 2023 г.



Содержание

<u>I. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств</u>	4
<u>1.1. Результаты освоения программы профессионального модуля, подлежащие проверке</u>	4
<u>1.1.1. Вид профессиональной деятельности</u>	4
<u>1.1.2. Профессиональные и общие компетенции</u>	4
<u>1.1.3. Дидактические единицы «иметь практический опыт», «уметь» и «знать»</u>	7
<u>1.2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю</u>	13
<u>II. Оценка освоения междисциплинарного(ых) курса(ов)</u>	15
<u>2.1. Задания для проведения текущего контроля</u>	8
<u>2.2. Задания для проведения дифференцированного зачета / экзамена</u>	30
<u>III. Оценка по учебной и производственной практике</u>	69
<u>3.1. Формы и методы оценивания</u>	69
<u>3.2. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике</u>	69
<u>3.2.1. Учебная практика</u>	69
<u>3.2.2. Производственная практика</u>	71
<u>3.3. Форма аттестационного листа по практике</u>	73
<u>IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)</u>	74
<u>4.1. Формы проведения экзамена (квалификационного)</u>	74
<u>4.2. Форма оценочной ведомости (заполняется на каждого обучающегося)</u>	74
<u>4.3. Форма комплекта экзаменационных материалов</u>	74

I. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

1.1. Результаты освоения программы профессионального модуля, подлежащие проверке

1.1.1. Вид профессиональной деятельности

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.**

1.1.2. Профессиональные и общие компетенции

В результате освоения программы профессионального модуля у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции.

Таблица 1. Показатели оценки сформированности ПК

Профессиональные и общие компетенции	Показатели оценки результата
1	2
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	демонстрация умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения
ПК 1.2. На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	демонстрация умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечение процесса товародвижения
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	демонстрация умения приемки товаров по количеству и качеству и обоснование правильности приема согласно нормативной документации
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	демонстрация умения по оказанию услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	демонстрация умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7. Применять в коммерческой	обоснование основных методов и приемов в

деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения	организации управления предприятием, установления деловых контактов в процессе делового общения
ПК 1.8. Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	обоснование выбранных методов и приемов статистики при решении практических задач
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	применение логистических цепей и схем, для обеспечения рациональной организации материальных потоков; управление логистическими процессами организации
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	выбор торгово-технологического оборудования и инвентаря в соответствии с типами и видами предприятий торговли; эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда и техники безопасности; грамотность и правильность оформления технологической документации и кассовой отчётности в соответствии с требованиями к оформлению технических документов

Таблица 2. Показатели оценки сформированности ОК, (в т.ч. частичной) и личностных результатов

1	2
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	– ориентация в специфических вопросах, связанных торговыми предприятиями; – демонстрация интереса к будущей специальности; – демонстрация исполнительности и ответственности к порученному делу; – результативность участия в профессионально-значимых мероприятиях (олимпиадах, конкурсах, конференциях, проектах); – результативность участия в исследовательской работе – трудоустройство по полученной специальности

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	– планирование деятельности по решению задания в рамках заданных технологий; – выбор и обоснование цели, технологии, ресурсов, метода и способов решения профессиональных задач в соответствии с предъявляемыми требованиями
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	– осуществление текущего контроля своей деятельности по заданному алгоритму; – самоанализ на основании достигнутых результатов; – аргументированность действий при принятии решения; – обоснованность принятия решения в нестандартных ситуациях, возникающих в торговых предприятиях на основании действующего законодательства
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	– участие в групповом обсуждении; – ответы на вопросы по заданной теме, используя аргументацию, оценочные средства; – сравнительная оценка идей, высказанных участниками группы по заданному вопросу, теме; – демонстрация коммуникативных способностей в ходе обучения на практике; – владение способами бесконфликтного общения и саморегуляции в коллективе; – соблюдение принципов профессиональной этики и корректное общение в ходе обучения и прохождения практики с преподавателями, коллегами, руководством, потребителями
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	– результативный поиск необходимой информации и ее использование для отбора оптимальных методов решения профессиональных задач; – использование различных источников, включая электронные – самостоятельный поиск источника информации по заданному вопросу, с поисковыми системами интернет.
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	– называет трудности, с которыми столкнулся при выполнении задания, предлагает пути их преодоления в дальнейшей деятельности; – указывает «точки успеха» и «точки роста», причины успехов и неудач в деятельности; – анализ (формулировка) запроса на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности) для решения профессиональных задач; – анализ собственных мотивов и внешней ситуации при принятии решений, касающихся

	своего продвижения; – участие в работе лабораторий и кружка, конкурсах и олимпиадах профессиональной направленности
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	– адекватно принимать решения в ситуациях, возникающих в торговых предприятиях на основании действующего законодательства. – соблюдать студенту в процессе обучения действующего законодательства РФ и УР, локальных актов учебного заведения.
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;	– результативный поиск необходимой информации и ее использование для отбора оптимальных методов решения профессиональных задач; – использование различных источников, включая электронные – самостоятельный поиск источника информации по заданному вопросу, с поисковыми системами интернет.
ОК	Соответствующие личностные результаты
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа». ЛР7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. ЛР8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства. ЛР9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. ЛР10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой. ЛР11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и

	экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа». ЛР10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой. ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных	ЛР1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны. ЛР2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий

ситуациях;	неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа». ЛР6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. ЛР7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. ЛР8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства. ЛР10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой. ЛР11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. ЛР12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания. ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	ЛР2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение

	окружающих. ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа». ЛР5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России. ЛР6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. ЛР7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. ЛР8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства. ЛР12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания. ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	ЛР1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны. ЛР2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. ЛР5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России. ЛР6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и

	готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. ЛР7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. ЛР8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства. ЛР11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. ЛР12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания. ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	ЛР1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны. ЛР2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа». ЛР5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу,

	малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России. ЛР6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. ЛР7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. ЛР8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства. ЛР9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. ЛР10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой. ЛР11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. ЛР12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания. ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны. ЛР2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. ЛР9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо

	преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. ЛР10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;	ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны. ЛР2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа». ЛР5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России. ЛР8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства. ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

1.1.3. Дидактические единицы «иметь практический опыт», «уметь» и «знать»

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- ПО1 приемки товаров по количеству и качеству;
- ПО2 составления договоров;
- ПО3 установления коммерческих связей;

- ПО4 соблюдения правил торговли;
- ПО5 выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- ПО6 эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- У1. устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- У2. управлять товарными запасами и потоками;
- У3. обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- У4. оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- У5. устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- У7. применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- 31. составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- 32. государственное регулирование коммерческой деятельности;
- 33. инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- 34. организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- 35. услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли;
- 36. классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- 37. организационные и правовые нормы охраны труда;
- 38. причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- 39. технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю

Обязательной формой аттестации по итогам освоения программы профессионального модуля является экзамен (квалификационный). Результатом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

Для составных элементов профессионального модуля по усмотрению образовательного учреждения может быть дополнительно предусмотрена промежуточная аттестация.

Таблица 3. Запланированные формы промежуточной аттестации

Элементы модуля, профессиональный модуль	Формы промежуточной аттестации
МДК 01.01	Э
МДК 01.02	Э
МДК 01.03	КР

УП	ДЗ
ПП	ДЗ
ПМ	Экзамен (квалификационный)

II. Оценка освоения междисциплинарных курсов

2. Комплект оценочных средств для проведения текущего контроля по междисциплинарным курсам

2.1. Задания для проведения текущего контроля

2.1.1. Задания для проведения текущего контроля МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности

Перечень теоретических вопросов (устный опрос)

1. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России.
2. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание.
3. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление.
4. Формы ведения бизнеса.
5. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
6. Структура и организация управления коммерческой деятельностью на предприятии.
7. Организационная структура коммерческой службы предприятия, её основные функции.
8. Квалификационные требования работников коммерческих служб. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства
9. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
10. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.
11. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы.
12. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.
13. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.
14. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации
15. Понятие товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в предприятиях торговли. Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.
16. Понятие, сущность и характеристика ассортимента.
17. Коммерческие договоры: назначение, классификация и виды, содержание, порядок заключения и контроль за их выполнением.
18. Договор купли-продажи и договор поставки товаров: понятие, элементы, содержание, ответственность сторон.
19. Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности.
20. Установление контактов с деловыми партнерами. Обычаи делового этикета.
21. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.
22. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора. Особенности организации перевозок разными видами транспорта.
23. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка.
24. Транспортные тарифы и правила их применения.

25. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций.
26. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база.
27. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи, франшиза), их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.
28. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный, чистый и полный; срочный, возобновляемый с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга.
29. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.
30. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.
31. Понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеторговых операций.
32. Коммерческие риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности.
33. Системы управления рисками.
34. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.

3.2. Типовые задачи

1. Составление разделов договоров.
2. Составление претензий.
3. Составление оферты и акцепта.
4. Составление должностных инструкций.
5. Рекомендации по организации стимулирования персонала.
6. Анализ поставщиков и выбор наиболее привлекательного варианта.
7. Составление схем торгово-технологического процесса.
8. Решение ситуаций, связанных с профессиональной деятельностью.
9. Составление схем завоза товаров в РТС.

2.1.2. Задания для проведения текущего контроля

МДК 01.02. Организация торговли

Тестовые задания

ВАРИАНТ №1

1. Основная функция розничной торговли – это
- А. удовлетворение потребностей населения в товарах;
- Б. перемещение товаров;
- В. хранение товаров;
- Г. вариант А, Б, В.
2. Назовите основную цель торгового предприятия при реализации товаров:
- А. извлечение дохода;
- Б. товародвижение;
- В. извлечение прибыли;
- Г. формирование убытка.
3. Торговая сеть - это...

- А. ...совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории и под общим управлением;
- Б. ... совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
- В. ... совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;
- Г. совокупность торговых предприятий, расположенных на разных территориях.
4. В летний и осенний сезоны стационарная сеть дополняется
- А. киосками;
- Б. палатками;
- В. павильонами;
- Г. магазинами.
5. Назовите дистанционный вид продаж:
- А. оптовая торговля;
- Б. посылочная торговля;
- В. розничная торговля;
- Г. варианты А, Б, В.
6. Назовите торговое предприятие по организационно-правовой форме и виду предпринимательской деятельности:
- А. хозяйственное товарищество;
- Б. павильон;
- В. гипермаркет;
- Г. универсам.
7. Назовите транспортный фактор, учитываемый при размещении торговой сети:
- А. интенсивность движения общественного транспорта;
- Б. численность населения;
- В. денежные доходы населения;
- Г. денежные расходы населения.
8. Укажите правильный перечень типов торговых предприятий:
- А. стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть;
- Б. отдельно стоящие, встроенные;
- В. гипермаркет, супермаркет, гастроном;
- Г. варианты А, Б.
9. Укажите признак, характеризующий тип торгового предприятия:
- А. общая площадь магазина;
- Б. методы продажи товаров;
- В. предоставляемый сервис;
- Г. варианты А, Б, В.
10. Дайте характеристику фирменному магазину:
- А. реализует бренд одного отечественного производителя;
- Б. реализует бренды разных иностранных производителей;
- В. реализует бренды разных отечественных производителей ;
- Г. варианты А, Б, В.
11. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств и методов - это ...
- А. ...технология торговли;
- Б. ...технологический процесс;
- В. ...организация торговли;

Г. ...вариант А, Б, В.

12. Назовите вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям:

А. складирование;

Б. размещение;

В. торговля;

Г. хранение.

13. Определите функцию оптовой торговли:

А. обособление промышленных предприятий;

Б. обособление торговли;

В. контроль за промышленными и торговыми предприятиями;

Г. посредничество между промышленными и торговыми предприятиями.

14. Назовите принцип рационального товародвижения:

А. кратчайший путь движения товара;

Б. максимальный путь движения товара;

В. максимальная загруженность складских помещений;

Г. вариант Б и В.

15. Порядок учета объема продаж, запасов на начало и конец планируемого периода происходит...

А. ...методом экстраполяции динамических рядов продаж;

Б. ...методом использования коэффициента эластичности;

В. ...нормативным методом определения потребности в товарах;

Г. ...балансовым методом.

16. Назовите вид розничной торговли, осуществляемой вне стационарной розничной сети с использованием специальных транспортных средств:

А. разносная торговля;

Б. развозная торговля;

В. посылочная торговля;

Г. комиссионная торговля;

17. Оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещения для хранения товаров, с учетом одного рабочего места продавца это ...

А. ...киоск;

Б. ...палатка;

В. ...торговый автомат;

Г. ...павильон.

18. Помещения для хранения тары и контейнеров ...

А. ...подсобные;

Б. ...административно-бытовые;

В. ...технические;

Г. ...комплексные.

19. Назовите требования, предъявляемые для строительства тор

20. Частота завоза товара в магазин зависит от ...

А. ...ёмкости подсобных помещений;

Б. ...количества покупателей;

В. ...количества поставщиков;

Г. ...состава поставщиков.

21. Тепловой узел торговой организации входит в ...

А. ...административное помещение;

Б. ...техническое помещение;

В. ...подсобное помещение;

- Г. ...складское помещение.
22. Назовите показатель, характеризующий степень использования площади торгового зала и оборудования под выкладку товаров:
- А. коэффициент оборота площади;
 - Б. коэффициент интеграции площади;
 - В. коэффициент установочной площади;
 - Г. коэффициент экспозиционной площади.
23. Товары, покупка которых происходит под влиянием каких-то импульсов - это:
- А. товары периодического спроса;
 - Б. товары повседневного спроса;
 - В. товары импульсного спроса;
 - Г. товары редкого спроса.
24. Рабочее место продавца - это...
- А. ...место, в котором продавец должен находиться и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя;
 - Б. ...место, в котором работник должен находиться;
 - В. ...вторичное звено торгового процесса;
 - Г. ...место, где создаются материальные ценности.
25. Показатель, указывающий на предпочтительность варианта размещения отдела:
- А. коэффициент подхода;
 - Б. коэффициент привлекательности;
 - В. коэффициент покупки;
 - Г. коэффициент обслуживания.
26. При площади торгового зала магазина 800 квадратных метров и площади под торговым оборудованием 400 квадратных метров коэффициент установочной площади торгового зала составит:
- А. 0,4;
 - Б. 0,8;
 - В. 0,5;
 - Г. 1.
27. Укажите документ, который определяет правила и сроки приемки товаров по качеству:
- А. договор купли продажи;
 - Б. счет - фактура;
 - В. накладная;
 - Г. варианты А, Б, В.
28. Назовите основную функцию товарного склада
- А. продажа товаров;
 - Б. товароснабжение розничной торговой сети;
 - В. перемещение товаров;
 - Г. варианты А, Б, В.
29. Назовите вид склада, на котором хранятся товары в течение длительного времени:
- А. накопительный;
 - Б. сезонного хранения;
 - В. досрочного завоза;
 - Г. транзитно-перевалочный.
30. Назовите складское помещение, предназначенное для приема, сортировки и хранения товаров:
- А. вспомогательное;

- Б. подсобного назначения;
- В. основного производственного назначения;
- Г. бытового назначения.

ВАРИАНТ №2

1. Основная функция розничной торговли – это...
 - А. сортировка товаров;
 - Б. доведение товаров до покупателей;
 - В. группировка товаров;
 - Г. складирование товаров.
2. Задача розничного торгового предприятия ...
 - А. ...изучение спроса и потребностей в товарах;
 - Б. ...хранение товарных запасов;
 - В. ...продажа товаров поставщикам;
 - Г. ...формирование товарной документации.
3. Назовите место для осуществления магазинной торговли:
 - А. торговый автомат;
 - Б. киоск;
 - В. магазин;
 - Г. варианты А, Б, В.
4. Сезонный характер работы предполагается для ...
 - А. ...палатки;
 - Б. ...магазина;
 - В. ...киоска;
 - Г. ...варианты А, Б, В.
5. Два или более торговых предприятия, находящихся под общим владением и контролем, продающих товары аналогичного ассортимента – это
 - А. комплекс магазинов;
 - Б. совокупность магазинов;
 - В. сеть магазинов;
 - Г. кооператив магазинов.
6. Назовите формат магазина:
 - А. гастроном;
 - Б. кооператив;
 - В. склад;
 - Г. товарищество.
7. Назовите экономический фактор, учитываемый при размещении торговой сети:
 - А. численность населения;
 - Б. розничные цены на товары;
 - В. интенсивность движения общественного транспорта;
 - Г. демографический состав населения.
8. Универсамы в зависимости от ассортимента реализуемых товаров относятся к
 - А. специализированным магазинам;
 - Б. смешанным магазинам;
 - В. Комплексным магазинам;
 - Г. универсальным магазинам.
9. Укажите признак, характеризующий тип торгового предприятия:

- А. методы продажи товаров;
- Б. ассортимент товаров;
- В. предоставляемый сервис;
- Г. варианты А, Б, В.

10. Назовите характерные признаки торгового дома:

- А. осуществление торговли;
- Б. осуществление производства;
- В. осуществление внешнеэкономической деятельности;
- Г. варианты А, Б, В.

11. Комплекс взаимосвязанных технологических операций в процессе товародвижения - это...

- А. ...технология торговли;
- Б. ...технологический процесс;
- В. ...организация торговли;
- Г. ...вариант А, Б, В.

12. Определите функцию торговли:

- А. реализация произведенных потребительских товаров;
- Б. смена формы стоимости из товарной в денежную;
- В. смена формы стоимости из денежной в товарную;
- Г. вариант А, Б.

13. Определите вид торговли товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью:

- А. оптовая торговля;
- Б. розничная торговля;
- В. кооперативная торговля;
- Г. вариант А, Б.

14. Современные склады оборудованы ...

- А. ...стеллажами;
- Б. ...компьютерами;
- В. ...автоматизированными системами грузообработок;
- Г. ...темпокассами.

15. Определите услугу по размещению товаров в упаковку для защиты их от неблагоприятных воздействий окружающей среды:

- А. упаковывание;
- Б. фасовка;
- В. подсортировка;
- Г. продажа.

16. Назовите вид розничной торговли, предполагающей продажу товаров, предварительно принятых на комиссию:

- А. разносная торговля;
- Б. развозная торговля;
- В. посылочная торговля;
- Г. комиссионная торговля.

17. Часть площади торгового зала, предназначенная для расчетов с покупателями ...

- А. ...экспозиционная площадь;
- Б. ...контрольно-кассовый узел;
- В. ...складская площадь;
- Г. ...подсобное помещение.

18. Магазины, торгующие по образцам, организуют ...

- А. ...выставочную продажу;
 - Б. ...смешанную продажу;
 - В. ...боксовую продажу;
 - Г. ...линейную продажу.
19. Укажите вид слуг по внутренней проверке соответствия качества товаров требованиям, установленным нормативными документами.
- А. контроль ассортимента товаров;
 - Б. контроль количества товаров;
 - В. контроль внешнего вида товаров;
 - Г. контроль качества товаров.
20. Укажите порядок учета рациональных норм потребления товаров:
- А. методом экстраполяции динамических рядов продажи;
 - Б. методом использования коэффициента эластичности;
 - В. нормативным методом определения потребности в товарах;
 - Г. балансовым методом.
21. Кабинет директора торговой организации входит в
- А. подсобное помещение;
 - Б. складское помещение;
 - В. административное помещение;
 - Г. техническое помещение.
22. Назовите показатель, характеризующий эффективность использования торговой площади в практике торговли:
- А. коэффициент экспозиционной площади;
 - Б. коэффициент установочной площади;
 - В. коэффициент оборота площади;
 - Г. коэффициент интеграции площади.
23. Дорогостоящие товары длительного пользования - это
- А. товары импульсного спроса;
 - Б. товары повседневного спроса;
 - В. товары периодического спроса;
 - Г. товары редкого спроса.
24. Показатель, характеризующий часть посетителей магазина, приходящих в отдел - это
- А. коэффициент покупки;
 - Б. коэффициент привлекательности;
 - В. коэффициент подхода к отделу;
 - Г. коэффициент обслуживания.
25. Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей:
- А. к административно-бытовым;
 - Б. к подсобным;
 - В. к торговым;
 - Г. к техническим.
26. При площади торгового зала магазина 400 квадратных метров и площади под торговым оборудованием 200 квадратных метров коэффициент установочной площади торгового зала составит:
- А. 0,5;
 - Б. 0,4;
 - В. 0,2;
 - Г. 1.
27. Укажите виды потерь относящихся к нормируемым:

- А. норма на «забывчивость покупателей»;
 - Б. естественная убыль сверх норм списания;
 - В. естественная убыль в пределах норм списания;
 - Г. варианты А, Б, В.
28. Назовите вид склада, размещающийся на железнодорожной станции или водной пристани
- А. сезонного хранения;
 - Б. досрочного завоза;
 - В. накопительный;
 - Г. транзитно-перевалочный.
29. Назовите вид склада, предназначенный для концентрации широкого ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров:
- А. специализированный;
 - Б. универсальный;
 - В. открытый;
 - Г. закрытый.
30. На складе, площадь, занятая товарами и площадь проходов - это:
- А. основная часть площади склада;
 - Б. вспомогательная часть площади склада;
 - В. дополнительная часть площади склада;
 - Г. выборочная часть площади склада.

ВАРИАНТ №3

1. Основная функция розничной торговли – это...
- А. формирование торговой документации;
 - Б. обеспечение обслуживания покупателей;
 - В. формирование складов;
 - Г. вариант А, Б, В.
2. Торговый бизнес – это
- А. бюджетообразующая отрасль;
 - Б. бюджетораспределительная отрасль;
 - В. бюджетоконтролирующая отрасль;
 - Г. вариант А, Б, В.
3. Стационарная торговля – это:
- А. магазинная торговля;
 - Б. развозная торговля;
 - В. разносная торговля;
 - Г. посылочная торговля.
4. Назовите ассортимент товаров, реализуемых через торговые автоматы:
- А. продукты питания без упаковки;
 - Б. продукты питания в упаковке;
 - В. мебель в упаковке;
 - Г. варианты А, Б, В.
5. Назовите торговое предприятие по виду:
- А. склад;
 - Б. универсам;
 - В. магазин;
 - Г. универмаг.
6. Назовите социальный фактор, учитываемый при размещении торговой сети:
- А. интенсивность движения общественного транспорта;
 - Б. товародвижение;

- В. численность населения;
Г. денежные доходы населения.
7. Торговая сеть - это:
А. совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
Б. территория района, на которой размещаются торговые предприятия;
В. территория города, на которой размещаются торговые предприятия ;
Г. варианты Б, В.
8. К стационарной сети относят
- А. автомагазины;
Б. павильоны;
В. магазины;
Г. палатки.
9. Укажите признак, характеризующий тип торгового предприятия:
А. формы продажи товаров;
Б. наличие дополнительных услуг;
В. предоставляемый сервис;
Г. варианты А, Б, В.
10. Магазин, как сложная система - это
А. комплекс торговых помещений;
Б. комплекс торговых и неторговых помещений;
В. комплекс неторговых помещений;
Г. комплекс складских помещений.
11. Назовите основную технологическую операцию:
А. отпуск товара;
Б. размещение товара на хранение;
В. фасовка товара;
Г. внутреннее транспортирование товара.
12. Торговля функционирует в контакте с ...
А. ...предприятиями промышленности, сельского хозяйства и агропромышленного комплекса;
Б. ...предприятиями промышленности;
В. ...предприятиями сельского хозяйства;
Г. ...предприятиями агропромышленного комплекса.
13. Назовите функцию розничной торговли:
А. отпуск товаров населению;
Б. отпуск товаров мелкооптовым покупателям;
В. закупка товаров у населения;
Г. продажа товаров населению и мелкооптовым покупателям.
14. Назовите вид процесса по подбору и установлению номенклатуры товаров, соответствующей спросу покупателей:
А. формирование ассортимента товаров;
Б. формирование качества товаров;
В. формирование количества товаров;
Г. формирование предложения товаров.
15. Определите послереализационную услугу оптовой торговли:
А. упаковка товаров;
Б. доставка товаров;
В. контроль товаров;
Г. складирование товаров.
16. Определите вид розничной торговли, осуществляемой по заказам, с использованием почтовых отправок:

- А. разносная торговля;
 - Б. развозная торговля;
 - В. посылочная торговля;
 - Г. комиссионная торговля.
17. К консалтинговой услуге относят:
- А. отпуск товара;
 - Б. перевозка товара;
 - В. организация дегустаций продуктов;
 - Г. расчет за товар.
18. Назовите стационарный некапитальный торговый объект, представляющий собой автоматическое устройство, предназначенное для продажи штучных товаров:
- А. киоск;
 - Б. палатка;
 - В. торговый автомат;
 - Г. павильон.
19. Укажите вид торговли товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием:
- А. оптовая торговля;
 - Б. розничная торговля;
 - В. кооперативная торговля;
 - Г. вариант А, Б.
20. Назовите вспомогательную технологическую операцию:
- А. отпуск товара;
 - Б. размещение товара на хранение;
 - В. консультации покупателя;
 - Г. расчетно-кассовая операция.
21. Кабинет для персонала торговой организации входит в
- А. ... административные помещения;
 - Б. ... складские помещения;
 - В. технические помещения;
 - Г. подсобные помещения.
22. Товары, которые характеризуются наиболее частыми покупками и относительно невысокими ценами это:
- А. товары повседневного спроса;
 - Б. товары импульсного спроса;
 - В. товары периодического спроса;
 - Г. товары редкого спроса.
23. Место в торговом зале, где представлен весь ассортимент данной товарной группы - это:
- А. дополнительная точка продаж;
 - Б. основная точка продаж;
 - В. кассовый узел;
 - Г. система «вход-выход».
24. Показатель, характеризующий степень покупок:
- А. коэффициент подхода;
 - Б. коэффициент обслуживания;
 - В. коэффициент привлекательности;
 - Г. коэффициент покупки.
25. При площади торгового зала магазина 600 квадратных метров и площади под торговым оборудованием 300 квадратных метров коэффициент установочной площади торгового зала составит:

- А. 0,5;
 - Б. 0,3;
 - В. 0,6;
 - Г. 1.
26. Торгово-технологический процесс в магазине включает:
- А. доведение товара от продавца к покупателю;
 - Б. обслуживание покупателя;
 - В. продажу и обслуживание покупателей;
 - Г. операции от изучения спроса на товары до доведения его к покупателю;
27. Назовите основное назначение товарного склада:
- А. накопление товарных запасов, хранение товарных запасов, обеспечение бесперебойного снабжения розничных торговых предприятий;
 - Б. накопление товарных запасов;
 - В. хранение товарных запасов;
 - Г. обеспечение бесперебойного снабжения розничных торговых предприятий.
28. Назовите вид склада, на котором осуществляется обработка и хранение товаров в определенном периоде времени:
- А. досрочного завоза;
 - Б. транзитно-перевалочный;
 - В. накопительный;
 - Г. сезонного хранения.
29. Специально оборудованное изолированное помещение основного производственного, подсобного и вспомогательного назначения предприятия оптовой торговли – это
- А. торговое помещение;
 - Б. административное помещение;
 - В. складское помещение;
 - Г. бытовое помещение.
30. Укажите вид складского сооружения для хранения строительных материалов и тары:
- А. закрытое помещение;
 - Б. открытая площадка;
 - В. полужакрытое устройство;
 - Г. варианты А, Б, В.

2.1.3. Задания для проведения текущего контроля МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда Ситуационные задачи

1. Решить ситуацию:
- У вас открывается новый магазин «Супермаркет». Вам необходимо закупить контрольно – кассовое оборудование, для его оснащения.
- Исходные данные:
- время работы машины в час "пик" 3600 с
 - среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (Т) — 45 с.;
 - среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя (f) 5 шт.;
 - время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ (t) 0,8 с
 - коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира (К) 0,7
 - число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала (Р) 200 человек.
- ИНСТРУКЦИЯ: Используя исходные данные, рассчитайте потребность контрольно – кассового оборудования для вашего магазина.

2. Решить ситуацию:

У вас открывается новый магазин «Супермаркет». Вам необходимо закупить контрольно – кассовое оборудование, для его оснащения.

Исходные данные:

время работы машины в час "пик" 3600 с

среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (Т) — 45 с.; 45 с.;

среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя (f) 8 шт.;

время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ (t) 0,8 с

коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира (К) 0,7

число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала (Р)
250 человек.

ИНСТРУКЦИЯ: Используя исходные данные, рассчитайте потребность контрольно – кассового оборудования для вашего магазина.

3. Решить ситуацию:

У вас открывается новый магазин «Супермаркет». Вам необходимо закупить контрольно – кассовое оборудование, для его оснащения.

Исходные данные:

время работы машины в час "пик" 3600 с

среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (Т) — 45 с.; 45 с.;

среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя (f) 10 шт.;

время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ (t) 0,8 с

коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира (К) 0,7

число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала (Р)
300 человек.

ИНСТРУКЦИЯ: Используя исходные данные, рассчитайте потребность контрольно – кассового оборудования для вашего магазина.

4. Решить ситуацию:

У вас открывается новый магазин «Супермаркет». Вам необходимо закупить контрольно – кассовое оборудование, для его оснащения.

Исходные данные:

время работы машины в час "пик" 3600 с

среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (Т) — 45 с.; 45 с.;

среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя (f) 12 шт.;

время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ (t) 0,8 с

коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира (К) 0,7

число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала (Р)
350 человек.

ИНСТРУКЦИЯ: Используя исходные данные, рассчитайте потребность контрольно – кассового оборудования для вашего магазина.

5. Проведите отпуск товара, используя взвешивание товара на электронных весах.

Выполнение задания предусматривает весь комплекс работ с весами, включая начало рабочего дня и его окончание.

Ответьте на вопросы:

1) Как правильно отпустить весовой товар покупателю с использованием электронных весов, если:

- товар упакован (массы тары известна);

- товар упакован (масса тары не известна)?

2) Как провести на электронных весах взвешивание продуктов и одновременное выполнение операций по суммированию стоимости и числа покупок?

6. Решите задачу на определение потребности в весоизмерительном оборудовании (весов) для торговой организации (условие задачи для механических циферблатных весов):

Q – количество товаров, продаваемых и фасуемых за смену на механических весах РН-6Ц13У – 14 700 кг;

L – наибольший предел взвешивания – 6 кг;

T – время полезной работы весов – 8 часов;

t – время, затрачиваемое на выполнение одной операции взвешивания – 6 сек;

K – коэффициент использования предельной нагрузки весов – ?;

V – часто повторяющиеся отвесы – 1 кг;

П – потребность весов – ?

Задание:

Определите, сколько всего необходимо иметь весов на предприятии торговли?

7. Решите задачу на определение потребности в весоизмерительном оборудовании (весов) для торговой организации (условие задачи для механических циферблатных весов):

Количество колбасных изделий, продаваемых за смену – 35 000 кг, из них фасуется и взвешивается на механических весах РН-6Ц13У – 75%; наибольший предел взвешивания – 6 кг; время полезной работы весов – 12 часов; время, затрачиваемое на выполнение одной операции взвешивания – 10 сек; часто повторяющиеся отвесы – 1,5 кг.

Задание:

Определите, сколько всего необходимо иметь весов на предприятии торговли?

8. Решите задачу на определение потребности в весоизмерительном оборудовании (весов) для торговой организации (условие задачи для электронных весов):

Q – количество товаров, продаваемых и фасуемых за смену на электронных весах – 13 000 кг;

L – наибольший предел взвешивания – 15 кг;

T – время полезной работы весов – 8 часов;

t – время, затрачиваемое на выполнение одной операции взвешивания – 3 сек;

K – коэффициент использования предельной нагрузки весов – ?;

V – часто повторяющиеся отвесы – 0,5 кг;

Задание:

Определите, сколько всего необходимо иметь весов на предприятии торговли?

9. Решите задачу на определение потребности в весоизмерительном оборудовании (весов) для торговой организации (условие задачи для электронных весов):

За смену продаётся кондитерских изделий на 150000 рублей, средняя цена за 1 кг – 50 рублей, из них фасуется и взвешивается на электронных весах – 83%; наибольший предел взвешивания – 15кг; время полезной работы весов – 10 часов; время, затрачиваемое на выполнение одной операции взвешивания, – 2 сек; часто повторяющиеся отвесы – 2,5 кг.

Задание:

Определите, сколько всего необходимо иметь весов на предприятии торговли?

Тестовые задания

1. Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста:

1. эксплуатационные
2. технические
3. эргономические
4. экономические
5. эстетические

2. Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, включают простоту и удобство конструкции, стандартизацию, унификацию и типизацию:

1. эксплуатационные

2. технические
3. эргономические
4. экономические
5. эстетические

3. **Требование, предъявляемое к торговой мебели, заключается в следующем: конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать саму мебель и помещения, в которых она установлена:**

1. санитарно-гигиенические
2. технические
3. эргономические
4. экономические
5. эстетические

4. **Этот вид торговой мебели используют при традиционном методе обслуживания покупателей:**

1. тара - оборудование
2. тележка
3. прилавки
4. кассовые кабины
5. горки

5. **Оборудование, которое используют в подсобном помещении: деревянный или решетчатый настил:**

1. тара - оборудование
2. тележка
3. подтоварники
4. кассовые кабины
5. горки

7. **Что такое гидрант:**

1. колодец с водой
2. противопожарный инвентарь
3. пенный огнетушитель
4. щелочной огнетушитель
5. водный огнетушитель

8. **К какому требованию, предъявляемому к весам, относится следующее определение: - свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности?**

1. точность взвешивания
2. устойчивость
3. чувствительность
4. постоянство показаний
5. прочность весов

9. **Механизм, который служит для приведения в действие всех узлов контрольно — кассовой машины, т.е. для осуществления рабочего цикла:**

1. приводной механизм;
2. передаточный механизм;
3. механизм печатания.
4. счетный механизм
5. индикаторный механизм

10. **Свойство весов возвращаться самостоятельно, после нескольких колебаний, в состояние равновесия:**

1. экономичность
2. чувствительность;
3. точность

4. постоянство показаний
5. устойчивость;
11. **Измерительные приборы, предназначенные для определения массы груза:**
 1. гири;
 2. весы
 3. мензурки
 4. пробирки
 5. меры объема
12. **Данное оборудование, обладающее хорошей маневренностью и небольшими габаритами, предназначено для перемещения грузов:**
 1. конвейер
 2. лифт
 3. тележка
 4. тара-оборудование
 5. моно-рельсы
13. **Какое оборудование используют для нарезки и/или измельчения продовольственных товаров перед продажей?**
 1. торговое автоматы;
 2. весоизмерительное оборудование
 3. измельчительно – режущее оборудование
 4. тепловое оборудование
 5. холодильное оборудование
14. **Какая продолжительность рабочего дня в неделю предусмотрена законодательством?**
 1. 45 часов
 2. 38 часов
 3. 60 часов
 4. 52 часа
 5. 40 часов
15. **Данный вид инструктажа по безопасности труда проводят со всеми вновь принимаемыми на работу независимо от их образования, стажа работы по данной профессии, с временными работниками, учащимися и студентами, прибывшими на производственную практику:**
 1. вводный
 2. внеплановый
 3. повторный
 4. первичный
 5. целевой
16. **Способность весов сохранять метрологические требования в течение длительного времени, называется:**
 1. быстрота взвешивания
 2. наглядность результатов взвешивания
 3. постоянство показаний
 4. прочность весов
 5. точность взвешивания
17. **К минимальным затратам на изготовление торговой мебели, согласно требованиям, предъявляемым к торговой мебели, относят:**
 1. эргономические
 2. экономические
 3. эстетические
 4. санитарно-гигиенические
 5. технические

18. *Весы подразделяют на гирные, шкальные, шкально-гирные, циферблатные и цифровые электронные. К какому признаку относится данное определение:*

1. по принципу действия;
2. по месту и способу установки;
3. по виду указательного устройства;
4. по виду отсчета показаний;
5. по способу снятия показаний

19. *Данное устройство автомата передает товар из загрузочной емкости к месту продаж:*

1. транспортирующее
2. дозирующее устройство.
3. передаточный механизм;
4. приборы автоматики
5. загрузочное

20. *Данное оборудование предназначено для наклонного и горизонтального перемещения грузов:*

1. винтовой спуск
2. подъемник
3. лифт
4. тележка
5. конвейер

21. *Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном изменении массы груза:*

1. наглядность результатов
2. быстрота взвешивания
3. точность взвешивания
4. постоянство показаний
5. чувствительность

22. *Какие требования, предъявляемые к торговой мебели, определяют форму, пропорции, цвет мебели:*

1. эксплуатационные
2. технические
3. эргономические
4. экономические
5. эстетические

23. *Какие требования предъявляемые к торговой мебели предусматривают создание максимальных удобств как для покупателей, так и для работников торговли?*

1. эксплуатационные
2. технические
3. эргономические
4. экономические
5. эстетические

24. *Основной вид мебели подсобных помещений:*

1. тара - оборудование
2. тележка
3. кассовые кабины
4. стеллажи
5. горки

25. *Различные приспособления, инструменты и приборы, используемые в торгово - оперативном процессе, называют:*

1. торговая мебель
2. торговые автоматы
3. подручные приспособления
4. весоизмерительное оборудование
5. торговый инвентарь
26. **Какой механизм торгового автомата предназначен для перемещения товара в зону доступную покупателю?**
 1. вспомогательное оборудование
 2. механизм выдачи товаров
 3. дозирующее устройство.
 4. передаточный механизм;
 5. индикаторный механизм
7. **К какому оборудованию, используемому на предприятиях торговли, относят электрокофеварки и электрокипятильники?**
 1. торговые автоматы;
 2. весоизмерительное оборудование
 3. измельчительно – режущее оборудование
 4. тепловое оборудование
 5. холодильное оборудование
7. **Двухстороннее соглашение между работником и работодателем, заключенное в письменной форме:**
 1. контракт
 2. заявление
 3. индивидуальный трудовой договор.
 4. соглашение
 5. договор
7. **Подъемно — транспортное оборудование периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой:**
 1. конвейер
 2. лифт
 3. тележка
 4. тара-оборудование
 5. моно-рельсы
8. **Травма, полученная работником или служащим при выполнении своих трудовых обязанностей, при совершении действия в интересах производства или в пути на работу и с работы на транспорте, представленном организацией, называется:**
 1. бытовой
 2. уличный
 3. спортивный
 4. производственной
 5. нет правильного ответа
7. **Данные требования, предъявляемые к весам, предусматривают изготовление весов из материалов нейтральных, не вступающих во взаимодействие с товаром и окружающей средой:**
 1. быстрота взвешивания
 2. наглядность результатов взвешивания
 3. постоянство показаний
 4. прочность весов
 5. санитарно-гигиенические

7. Данное оборудование представляет собой различной конструкции контейнеры, предназначенные для транспортирования, хранения и продажи товаров:

1. тара - оборудование
2. витрины
3. прилавки
4. стеллажи
5. подтоварники

7. К какому требованию, предъявляемому к весам, относится следующее определение: - свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности?

1. точность взвешивания
2. устойчивость
3. чувствительность
4. постоянство показаний
5. прочность весов

7. Данное оборудование предназначено для разгрузки транспортных средств и внутри-магазинного перемещения грузов:

1. холодильное оборудование
2. весоизмерительное оборудование
3. подъемно-транспортное оборудование
4. торговое оборудование
5. тара - оборудование

7. Весы, предназначенные для взвешивания товаров массой до 3 тонн:

1. гирные
2. шкальные
3. стационарные
4. передвижные
5. настольные

7. Свойство весов при многократном взвешивании одного и того же груза давать одинаковые показания массы груза:

1. точность взвешивания
2. быстрота взвешивания
3. точность взвешивания
4. постоянство показаний
5. чувствительность

7. Данный механизм предназначен для печатания и выдачи чека, печатания основных его реквизитов на контрольной ленте:

1. счетный
2. индикаторный
3. установочный
4. передаточный
5. чекопечатающий

7. Данное оборудование предназначено для наклонного и горизонтального перемещения грузов:

1. винтовой спуск
2. подъемник
3. лифт
4. тележка
5. конвейер

8. К складскому оборудованию относят:

1. стеллажи и поддоны;

2. пристенные и островные горки;
3. пакетформирующие машины
4. приборы для штрихового кодирования;
5. сканеры для считывания штрих-кодов.
7. **Торговая мебель должна соответствовать усредненным антропометрическим данным человека, сводить к минимуму утомляемость при работе обслуживающего персонала, всё это относится к:**

1. эксплуатационно-техническим требованиям;
2. эстетическим требованиям;
3. санитарно-гигиеническим требованиям;
4. эргономическим требованиям;
5. экономическим требованиям.
7. **Приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей, из которых собирают торговую мебель, называется:**

унификацией;

1. стандартизацией;
2. типизацией;
3. сертификацией;
4. специализацией.
7. **В индексе весов РП– 1Ш цифра 1 означает:**
1. предельная грузоподъемность – 1 тонна;
2. вид отсчета показаний – визуальный;
3. предельная грузоподъемность – 1 кг;
4. способ снятия показаний – местный;
5. предельная грузоподъемность – 1000 тонн.
7. **РН-10Ц13:**
1. это индексация торговых автоматов;
2. это индексация торгового холодильного оборудования;
3. это индексация фасовочно-упаковочного оборудования;
4. это индексация приборов штрихового кодирования;
5. это индексация весоизмерительного оборудования.
8. **Проверка весоизмерительного оборудования осуществляется:**
1. один раз в шесть месяцев;
2. один раз в год;
3. ежемесячно;
4. после истечения срока службы;
5. один раз в пять лет.
7. **Контрольно-кассовые машины применяются для расчетов с населением в соответствии с:**
1. Уставом предприятия;
2. Законом о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением;
3. правилами работы предприятия розничной торговли;
4. приказом государственной налоговой службы о порядке регистрации ККМ;
5. Законом о защите прав потребителей.
7. **Документом, подтверждающим регистрацию торговли предприятием ККМ в налоговых органах, является:**
1. сертификат;
2. карточка;
3. акт;
4. книга регистрации ККМ;
5. книга учета ККМ.

7. **Фискальная память ККМ содержит:**
 1. информацию, необходимую для отчета ККМ налоговым органам;
 2. текущую информацию о работе ККМ;
 3. информацию, используемую администратором при проверке результатов работы кассира;
 4. результат;
 5. информацию, необходимого для директора торгового предприятия.
7. **Для считывания штрихового кода с носителей информации используются:**
 1. торговые автоматы;
 2. кольца-измерители;
 3. сканеры;
 4. приборы для печатания штрих-кодов;
 5. фотоэлементы.
7. **Недостача, выявленная по результатам проверки работы кассира:**
 1. относится на убытки предприятия;
 2. взыскивается с виновных лиц в установленном порядке;
 3. оформляется объяснительной запиской кассира;
 4. оформляется объяснительной запиской администратора;
 5. списывается.
7. **В торговых автоматах проверяет качество опущенных монет, подает сигнал механизму выдачи товаров, отсеивает недоброкачественные монеты:**
 1. загрузочно-накопительное устройство;
 2. транспортирующее устройство;
 3. система автоматических устройств;
 4. монетный механизм;
 5. механизм блокировки.
8. **Унифицированный товароноситель, предназначенный для хранения, укладки, транспортировки, доставки и продажи товаров, это:**
 1. тара;
 2. тара-оборудование;
 3. поддон;
 4. стеллаж;
 5. холодильный шкаф.
7. **Процесс совершенствования торговли на основе последовательного внедрения системы машин и современных технологий называется:**
 1. механизацией;
 2. стандартизацией;
 3. индустриализацией;
 4. унификацией;
 5. специализацией.
7. **Из предлагаемого перечня подобрать оборудование для торгового зала магазина «Продукты», торговая площадь – 100 м²:**
 1. камеры, шкафы, прилавки, витрины;
 2. бонетты, шкафы, стеллажи, лари;
 3. камеры, лари, горки, стеллажи;
 4. витрины, шкафы-купе, прилавки, прилавки-витрины;
 5. прилавки, витрины.
7. **ПВХС –2-0,63**
 1. это индексация торговой мебели;
 2. это индексация торгового холодильного оборудования;
 3. это индексация погрузочно-разгрузочных машин;

4. это индексация весоизмерительного оборудования;
5. это индексация торговых автоматов.

7. **Расшифруйте индекс РН – 3Ц 13 У**

Р - _____
 Н - _____
 3 - _____
 Ц - _____
 1 - _____
 3 - _____
 У - _____

Контрольная работа

Вариант контрольной работы включает 2 теоретических вопроса из учебного курса и 1 практическое задание (задача, пример, расчет, упражнение, тест и. т.д.)

Вариант 1.

1. Классификация подъемно-транспортного оборудования для предприятий розничной торговли.
2. Принцип работы холодильной машины.
3. Графически разместить поверочные гири на II, III и IV этапе поверки.

Вариант 2.

1. Классификация контрольно-кассовых машин.
2. Холодильные агрегаты.
3. Графически нанести на этикетку товара необходимую информацию.

Вариант 3.

1. Электронные весы, их устройство.
2. Общие технические требования к контрольно-кассовым машинам.
3. Расшифровать марки автоматов: АТ 255, АТ 256, АТ 451 с пояснениями.

Вариант 4.

1. Классификация торговой мебели.
2. Отечественные ККМ первого класса, область их применения.
3. Определить какой инвентарь необходим магазину, имеющему в ассортименте такие товары, как: мясо, яйца, муку, сыры, колбасы?

Вариант 5.

1. Грузовые лифты, характеристика и применение.
2. Сканеры штрих-кодов.
3. Примерный перечень работ, выполняемых механиком при проведении технического обслуживания ККМ.

Вариант 6.

1. Правила эксплуатации весоизмерительных приборов.
2. Порядок ввода в эксплуатацию контрольно-кассовой техники.
3. Какое оборудование в установке по продаже кваса из изотермических емкостей опасно и как его установить?

Вариант 7.

1. Критерии выбора и расчет потребности в подъемно-транспортном оборудовании.
2. Классификация электронных весов.
3. Какими средствами можно разгрузить колесный контейнер и доставить на склад, расположенный в подвале магазина?

Вариант 8.

1. Стационарные холодильники.
2. Электроштабелеры и автопогрузчики: характеристика, применение.
3. Назовите основные показатели надежности оборудования.

2.2. Задания для экзамена/контрольной работы
2.2.1. Задания для проведения экзамена по
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
 2. Выполните задание части А.
 3. Выполните задание части Б.
- Время выполнения задания – **2 часа (академических).**

Оборудование:

Бумага, ручка.

Задание.

Вариант I

Часть А.

1. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России.
2. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «Сактон». Покупатель — ИП «Васильев Н.И.»
2. Составьте претензию поставщику на товарную группу «Трикотажные товары».

Вариант II

Часть А.

1. Системы управления рисками.
2. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание.

Часть Б.

1. Составьте преамбулу к договору поставки между ЗАО «Луч» (производство пластмасс) и ООО «Комета».
2. Составьте претензию поставщику по факту поставки товаров несоответствующего количества.

Вариант III

Часть А.

1. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление.
2. Коммерческие риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности.

Часть Б.

1. Составьте раздел «Предмет договора». Поставка товаров ОАО «Новая заря».
2. Составьте оферту, адресованную магазину от поставщика.

Вариант IV

Часть А.

1. Формы ведения бизнеса.
2. Понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеторговых операций.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Сроки и порядок оплаты». Продавец — ОАО «Сактон». Покупатель — ООО «Стиль».
2. Составьте акцепт магазина, адресованный поставщику.

Вариант У

Часть А.

1. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
2. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.

Часть Б.

1. Составьте раздел «Предмет договора». Перевозки товаров ОАО «Полет».
2. Опишите методы стимулирования персонала.

Вариант УІ

Часть А.

1. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.
2. Структура и организация управления коммерческой деятельностью на предприятии.

Часть Б.

1. Составьте должностную инструкцию менеджера по продажам.
2. Составьте преамбулу к договору перевозки между ЗАО «Луч» (производство пластмасс) и ООО «Комета».

Вариант УІІ

Часть А.

1. Организационная структура коммерческой службы предприятия, её основные функции.
2. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный, чистый и полный; срочный, возобновляемый с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «Милком». Покупатель — ИП «Васильев Н.И.»
2. Составьте должностную инструкцию оператора торгового зала.

Вариант УІІІ

Часть А.

1. Квалификационные требования работников коммерческих служб. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства.
2. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (фрачайзер, франчайзи, франшиза), их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.

Часть Б.

1. Используя рейтинговый метод оценки, выберите наиболее подходящего поставщика, для магазина по товарной группе "Молоко".
2. Составьте раздел договора дополнительные условия.

Вариант ІХ

Часть А.

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база.

Часть Б.

1. Составьте схему торгово-технологического процесса, и определите уровни каналов товародвижения на товарные группы "Трикотажные изделия" и "Хлеб", ответ обоснуйте.
2. Составьте преамбулу к договору купли-продажи между ЗАО «Луч» (производство пластмасс) и ООО «Комета».

Вариант X

Часть А.

1. Транспортные тарифы и правила их применения.
2. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Часть Б.

1. Составьте раздел «Предмет договора». Купля-продажа товаров ОАО «Новая заря».
2. Опишите действия покупателя, если при приемке товаров обнаружился товар, неадекватного качества.

Вариант XI

Часть А.

1. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы.
2. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций.

Часть Б.

1. Составьте преамбулу к договору перевозки между ЗАО «Луч» (производство пластмасс) и ООО «Комета».
2. Составьте претензию.

Вариант XII

Часть А.

1. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.
2. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка.

Часть Б.

1. Составьте схему торгово-технологического процесса на товарные группы "Молоко" и "Моющие средства".
2. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «Сактон». Покупатель — ИП «Васильев Н.И.»

Вариант XIII

Часть А.

1. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.
2. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора. Особенности организации перевозок разными видами транспорта.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора дополнительные условия.
2. Составьте оферту поставщика ООО "Ромашка" магазину ЗАО "Русь".

Вариант XIV

Часть А.

1. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации.
2. Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности.

Часть Б.

1. Составьте раздел «Предмет договора», перевозки товаров ОАО «Новая заря».
2. Составьте должностную инструкцию старшего кассира.

Вариант XV

Часть А.

1. Понятие товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в предприятиях торговли. Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.

2. Договор купли-продажи и договор поставки товаров: понятие, элементы, содержание, ответственность сторон.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «Хлебозавод №3». Покупатель — ИП «Катаев Н.И.»
2. Составьте должностную инструкцию кассира.

Вариант ХУІ

Часть А.

1. Понятие, сущность и характеристика ассортимента.
2. Коммерческие договоры: назначение, классификация и виды, содержание, порядок заключения и контроль за их выполнением.

Часть Б.

1. Составьте преамбулу к договору купли-продажи между ЗАО «Луч» (производство трикотажных изделий) и ООО «Комета».
2. Составьте должностную инструкцию продавца-консультанта.

Вариант ХУІІ

Часть А.

1. Коммерческие договоры: назначение, классификация и виды, содержание, порядок заключения и контроль за их выполнением.
2. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи, франшиза), их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.

Часть Б.

1. Составьте схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
2. Составьте раздел «Предмет договора». Перевозка товаров ОАО «Свет».

Вариант ХУІІІ

Часть А.

1. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций.
2. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Сроки и порядок оплаты». Продавец — ОАО «Сактон». Покупатель — ООО «Стиль».
2. Составьте претензию поставщику о недопоставке товара по количеству.

Вариант ХІХ

Часть А.

1. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный, чистый и полный; срочный, возобновляемый с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга.
2. Коммерческие риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности.

Часть Б.

1. Составьте схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
2. Составьте раздел «Предмет договора». Поставка товаров ОАО «Лето».

Вариант ХХ

Часть А.

1. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора. Особенности организации перевозок разными видами транспорта.
2. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России.

Часть Б.

1. Составьте должностную инструкцию менеджера по продажам.
2. Составьте преамбулу к договору перевозки между ЗАО «Луч» (производство пластмасс) и ООО «Комета».

Вариант XXI**Часть А.**

1. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.
2. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «Сактон». Покупатель — ИП «Васильев Н.И.»
2. Составьте претензию поставщику на товарную группу «Йогурт».

Вариант XXII**Часть А.**

1. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.
2. Коммерческие договоры: назначение, классификация и виды, содержание, порядок заключения и контроль за их выполнением.

Часть Б.

1. Составьте раздел «Предмет договора». Перевозки товаров ОАО «Полет».
2. Опишите методы стимулирования персонала.

Вариант XXIII**Часть А.**

1. Понятие товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в предприятиях торговли. Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.
2. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Сроки и порядок оплаты». Продавец — ОАО «Сактон». Покупатель — ООО «Стиль».
2. Составьте претензию поставщику о недопоставке товара по количеству.

Вариант XXIV**Часть А.**

1. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.
2. Организационная структура коммерческой службы предприятия, её основные функции.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора дополнительные условия.
2. Составьте оферту поставщика ООО «Ромашка» магазину ЗАО «Русь».

Вариант XXV**Часть А.**

1. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.
2. Договор купли-продажи и договор поставки товаров: понятие, элементы, содержание, ответственность сторон.

Часть Б.

1. Составьте схему торгово-технологического процесса на товарные группы «Молоко» и «Моющие средства».
2. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «Сактон». Покупатель — ИП «Васильев Н.И.»

Вариант XXVI

Часть А.

1. Организационная структура коммерческой службы предприятия, её основные функции.
2. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный, чистый и полный; срочный, возобновляемый с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «ХЗ №2». Покупатель — ИП «Пирогов Н.И.»
2. Составьте должностную инструкцию оператора торгового зала.

Вариант XXVII

Часть А.

1. Формы ведения бизнеса.
2. Понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеторговых операций.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Сроки и порядок оплаты». Продавец — ОАО «Ижмолоко». Покупатель — ООО «Продукты».
2. Составьте акцепт магазина, адресованный поставщику.

Вариант XXVIII

Часть А.

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база.

Часть Б.

1. Составьте схему торгово-технологического процесса, и определите уровни каналов товародвижения на товарные группы "Трикотажные изделия" и "Хлеб", ответ обоснуйте.
2. Составьте преамбулу к договору купли-продажи между ЗАО «Луч» (производство пластмасс) и ООО «Комета».

Вариант XXIX

Часть А.

1. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России.
- 2. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.

Часть Б.

1. Составьте раздел договора «Приемка товара». Поставщик — ОАО «Сактон». Покупатель — ИП «Васильев Н.И.»
2. Составьте претензию поставщику на товарную группу «Трикотажные товары».

Вариант XXX

Часть А.

1. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы.
2. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций.

Часть Б.

1. Составьте преамбулу к договору перевозки между ЗАО «Луч» (производство пластмасс) и ООО «Комета».
2. Составьте претензию.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Практическое задание

Критерии оценки:

90-100 баллов — «отлично»

80-89 баллов – «хорошо»
70-79 баллов – «удовлетворительно»
менее 70 баллов – «неудовлетворительно»

Выполнение задания:

- рациональность распределения времени на выполнение задания;
- подготовленный продукт:
 - а) полнота ответов на теоретические вопросы
 - б) грамотный и правильный ответ на практическую часть вопросов.

**2.2.2. Задания для проведения экзамена
по МДК 01.02. Организация торговли**

Экзаменационное тестирование состоит из 114 вопросов с вариантами ответов.

Одиночный выбор-70 вопросов

Множественный выбор-33 вопроса

Свободный ответ- 11 вопросов

Вопросы с одним вариантом ответа:

1. Одной из форм товарного обращения, посредством которой осуществляются хозяйственные связи между субъектами коммерческой деятельности, является оптовая торговля, то есть

торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.

торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправок

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

2. Основная задача оптовой торговли

снабжение товарами розничной торговой сети

реализация товаров большими партиями

хранение товаров в условиях, отвечающих их физико-химическим и биологическим свойствам

подготовку товаров к продаже

3. По функциональному назначению основные комплексы услуг подразделяются на технологические, коммерческие, организационно-консультативные, информационные и финансовые. Технологический комплекс услуг включает в себя

хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание

помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам услуги по организации торгово-расчетных операций

4. По функциональному назначению основные комплексы услуг подразделяются на технологические, коммерческие, организационно-консультативные, информационные и финансовые. Коммерческий комплекс услуг включает в себя

помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание

консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам услуги по организации торгово-расчетных операций

5. По функциональному назначению основные комплексы услуг подразделяются на технологические, коммерческие, организационно-консультативные, информационные и финансовые. Организационно-консультативный комплекс услуг включает в себя консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание
помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги
сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
услуги по организации торгово-расчетных операций
6. По функциональному назначению основные комплексы услуг подразделяются на технологические, коммерческие, организационно-консультативные, информационные и финансовые. Информационный комплекс услуг включает в себя сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
услуги по организации торгово-расчетных операций
помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги
хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание
консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
7. По функциональному назначению основные комплексы услуг подразделяются на технологические, коммерческие, организационно-консультативные, информационные и финансовые. Финансовый комплекс услуг включает в себя организацию торгово-расчетных операций
консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги
8. Товарные склады представляют собой комплекс взаимосвязанных помещений, являющихся составной частью оптовых или розничных торговых предприятий.
целостное единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания
торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также оказывающее услуги по организации оптового оборота товаров
9. Они предназначены для накопления и хранения товарных запасов, комплектования торгового ассортимента, подготовки к продаже товаров и их реализации:
товарные склады
товарные запасы
оптовые продавцы
покупатели
10. По этому признаку классификации различают склады накопительные, подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, досрочного завоза и временного хранения:
по характеру выполняемых функций
по товарной специализации
по уровню механизации
по условиям хранения товаров
11. Накопительные склады

создаются преимущественно в районах производства; служат для приемки товаров от промышленных предприятий мелкими партиями и последующей отправки их в районы потребления, но уже крупными партиями используют для длительного хранения товаров, имеющих сезонный характер производства или потребления предназначены для осуществления складских операций с какой-либо одной группой товаров

12. По признаку товарной специализации склады делят на:
специализированные и универсальные
общетоварные и специальные
открытые и закрытые

13. . Эта группа складских помещений общетоварного склада предназначены для выполнения таких технологических операций, как разгрузка транспортных средств, приемка товаров, хранение, фасовка, упаковка, отборка товаров, комплектование заказов оптовых покупателей и погрузка автомобильного транспорта:
складские помещения основного производственного назначения
складские помещения подсобного назначения
вспомогательные складские помещения

14. Эта группа складских помещений предназначена для размещения подсобных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса. В их состав входят помещения для хранения упаковочных и обвязочных материалов, технологического оборудования, инвентаря, тары, уборочных машин, отходов упаковки, мойки инвентаря и производственной тары.

складские помещения подсобного назначения
складские помещения основного производственного назначения
вспомогательные складские помещения

15. Эта группа складских помещений предназначена для размещения аппарата управления. Кроме того, они включают бытовые помещения, вестибюли, лестничные клетки, тамбуры, зал товарных образцов.

вспомогательные складские помещения
складские помещения подсобного назначения
складские помещения основного производственного назначения

16. Приемочные, секции хранения, холодильные камеры, цеха фасовки, комплектовочные, экспедиции - все эти помещения входят в состав

складских помещений основного производственного назначения
складских помещений подсобного назначения
вспомогательных складских помещений

17. Операции, связанные с поступлением товаров на склад, выполняются в следующей последовательности

А	Приемка товаров по количеству и качеству
Б	Перемещение товаров на участок приемки
В	Разгрузка транспортных средств, в которых поступили товары
Г	Распаковка товаров

в, 2) б, 3) г, 4) а

а, 2) г, 3) б, 4) в

б, 2) в, 3) г, 4) а

г, 2) а, 3) в, 4) б

18. Последовательность и ритмичность технологического процесса означает, что выполнение всех взаимосвязанных операций должно быть согласовано по времени необходимо применение современного подъемно-транспортного оборудования для повышения производительности труда работников склада

необходимо создание оптимальных условий хранения, а так же применение рациональной системы размещения и укладки товаров с учетом сроков их поступления на склад и товарного соседства

19. Приемка товаров на складе производится заведующим складом совместно с товароведом
кладовщиком
поставщиком
покупателем

20. Порядок проведения приемки товаров определяется сторонами договора поставки
письменным согласованием сторон
в устной форме между руководителями организаций
по телефону между руководителями организаций

21. Приемка товаров по количеству проводится с целью проверки соответствия фактически поставленного на склад количества товаров количеству, указанному в транспортных и сопроводительных документах отправителя, а также условиям договора
удовлетворения потребностей покупателя в заказанных товарах

обнаружения недостачи товаров, поступивших автомобильным транспортом

22. На складе получателя приемку товаров производят в том случае, если
товары доставлены поставщиком
товары вывозятся со склада получателем
товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта

23. На складе поставщика приемка производится в том случае, если
товары вывозятся с этого склада получателем
товары доставлены поставщиком
товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта

24. В месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров приемка производится в том случае, если
товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта
товары доставлены поставщиком

товары вывозятся со склада получателем
25. В случае обнаружения недостачи дальнейшая приемка приостанавливается, обеспечивается сохранность товаров и принимаются меры по предотвращению их смешения с другими однородными товарами
продолжается, работники склада определяют количество поступивших товаров, т.е. их массу, количество мест

приостанавливается, принятые товары размещаются на хранение в складе совместно с другими однородными товарами

26. Одновременно с приостановлением приемки получатель обязан вызвать для участия в ее продолжении и составлении двустороннего акта
представителя отправителя
представителя покупателя
представителя оптового склада
представителя общественности

27. Представитель однородного отправителя (изготовителя) обязан явиться не позднее чем на следующий день после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 4 часов после получения вызова

не позднее чем через три дня после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение суток после получения вызова

не позднее чем через два дня после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 12 часов после получения вызова

не позднее чем на следующий день после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 24 часов после получения вызова

28. Представитель отправителя (изготовителя) может принимать участие в приемке только при наличии у него

удостоверения

паспорта

обходного листа

полиса медицинского страхования

29. Если при приемке товаров с участием представителя изготовителя будет выявлена недостача товаров, то результаты приемки оформляются

актом

удостоверением

претензионным письмом

30. Розничная торговая сеть представляет собой:

совокупность большого числа розничных торговых предприятий, осуществляющих куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного и домашнего использования

совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли

форму самостоятельных рыночных мероприятий, доступных для всех товаропроизводителей-продавцов и покупателей, организуемые в установленном месте и на установленный срок с целью заключения договора купли-продажи и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных связей.

31. Согласно классификации, по особенностям устройства розничные торговые предприятия подразделяются на (проведите соответствие розничного торгового предприятия его краткой характеристике):

Розничное торговое предприятие	Краткая характеристика розничного торгового предприятия
1. магазин	а) представляет собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест
2. магазин-склад	б) оснащенное торговым оборудованием строение без торгового зала; рассчитано на одно рабочее место продавца, на площади которого размещается товарный запас
3. павильон	в) специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям; располагает комплексом торговых и неторговых помещений, необходимых для осуществления различных торгово-технологических операций
4. киоск	г) осуществляет торговлю лесными, строительными и другими материалами, санитарно-техническими и другим отопительным оборудованием и т.д.; в состав входит торговый зал, административные помещения, зал товарных образцов, складские помещения и т.д.
5. палатка	д) предназначена для торговли вразвоз, применяют для обслуживания жителей населенных пунктов, в которых отсутствуют магазины, а так же в крупных городах в местах большого скопления людей
6. автомагазин	е) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одного или несколько рабочих мест продавца, на площади которого размещен товарный запас на один день торговли.

1-в, 2-г, 3-а, 4-б, 5-е, 6-д

1-а, 2-г, 3-в, 4-б, 5-е, 6-д

1-в, 2-е, 3-а, 4-б, 5-г, 6-д

1-в, 2-г, 3-б, 4-а, 5-е, 6-д

32. Согласно классификации, предприятия розничной торговли подразделяются с учетом типа здания и особенностей его объемно-планировочного решения на (проведите соответствие типа здания розничного торгового предприятия его краткой характеристике):

Тип здания розничного торгового предприятия	Краткая характеристика типа здания розничного торгового предприятия
1. отдельно стоящее	а) совокупность торговых предприятий и предприятий по оказанию услуг размещенных на одной территории; управляется как единое целое; в границах данного торгового предприятия должна быть расположена автостоянка
2. встроенные	б) магазин, ограждающая стена или стены которого являются общими или смежными со стенами жилого дома
3. встроено-пристроенные	в) помещения размещаются не только в габаритах жилого здания, но и в объемах, вынесенных за эти габариты
4. пристроенные	г) располагают в габаритах жилого здания или здания другого назначения
5. торговый центр	д) размещают в обособленных зданиях, построенных, как правило, по специально разработанным для них проектам

1-д, 2-г, 3-в, 4-б, 5-а

1-а, 2-г, 3-в, 4-б, 5-д

1-д, 2-в, 3-г, 4-б, 5-а

1-б, 2-г, 3-в, 4-д, 5-а

33. Согласно классификации, по размеру торговой площади выделяют магазины (проведите соответствие):

1. мелкие	а) от 251 до 1000 м ²
2. средние	б) до 250 м ²
3. крупные	в) от 5000 м ²
4. особо крупные	г) от 1001 до 5000 м ²

1-б, 2-а, 3-г, 4-в

1-а, 2-б, 3-г, 4-в

1-б, 2-г, 3-а, 4-в

1-б, 2-в, 3-г, 4-а

34. Магазины данной специализации реализуют товары различных групп, объединенных по потребительским комплексам (товары для детей, женщин, мужчин, молодежи, ветеранов) или по однородности спроса (диетические продукты, детское питание, предметы домашнего хозяйства, подарки)

комбинированные магазины

специализированные магазины

универсальные магазины

непродовольственные магазины

35. Магазины данной специализации предлагают покупателям товары какой-либо одной товарной группы (ткани, одежда, кондитерские изделия, бакалейные товары) или в них может быть представлена часть какой-либо товарной группы (мужские сорочки, хлопчатобумажные ткани, сыры, соки)

специализированные магазины

комбинированные магазины

продовольственные магазины

универсальные магазины

36. Наиболее распространенными типами розничных торговых предприятий в настоящее время являются (проведите соответствие типа розничного торгового предприятия его краткой характеристике)

Тип розничного торгового предприятия	Краткая характеристика типа розничного торгового предприятия
1. универсам (супермаркет)	а) магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 м ²); в них представлено до нескольких тысяч наименований как продовольственных так и непродовольственных товаров
2. гастроном	б) предприятие розничной торговли, реализующее товарные комплексы предметов туалета гардероба для женщин и мужчин, использующее различные методы торгового обслуживания покупателей, торговой площадью от 1000 м ²
3. магазин «Продукты» (минимаркет)	в) предприятие розничной торговли, осуществляющее реализацию непродовольственных товаров универсального ассортимента для детей и применяющий различные методы торгового обслуживания покупателей, с торговой площадью от 2500 м ²
4. универмаг	г) магазин, реализующий продовольственные товары узкого ассортимента (в основном хлеб, кондитерские товары, гастрономию, вино-водочные изделия, пиво, безалкогольные напитки), с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 м ²
5. универмаг «Детский мир»	д) магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии), торговой площадью от 400 м ²
6. торговый дом	е) сеть магазинов, основная задача которых – продажа товаров по более низким ценам
7. магазин «Промтовары»	ж) предприятие розничной торговли, реализующее непродовольственные товары узкого ассортимента, основные из которых швейные и трикотажные изделия, обувь, галантерея, парфюмерия, торговой площадью от 18 м ²
8. гипермаркет	з) магазин, имеющий торговую площадь при размещении в городах от 3500 м ² (в сельской местности – от 650 м ²), предлагающий универсальный ассортимент непродовольственных товаров и использующий
9. магазин-дискаунт	и) магазин, имеющий торговую площадь при размещении в городах от 3500 м ² (в сельской местности – от 650 м ²), предлагающий универсальный ассортимент непродовольственных товаров и использующий различные методы торгового обслуживания покупателей (самообслуживание, по образцам, по каталогам, через прилавок обслуживания и др.)

1-з, 2-д, 3-г, 4-и, 5-в, 6-б, 7-ж, 8-а, 9-е

1-е, 2-д, 3-г, 4-и, 5-в, 6-б, 7-ж, 8-а, 9-з

1-з, 2-ж, 3-г, 4-и, 5-в, 6-б, 7-д, 8-а, 9-е

1-в, 2-д, 3-г, 4-и, 5-з, 6-б, 7-ж, 8-а, 9-е

37. По капитальности все торговые здания и сооружения делятся на капитальные и облегченные

отдельно стоящие, встроенные и пристроенные

каркасные, каркасно-панельные

38. В зависимости от особенностей объемно-планировочного решения торговые здания могут быть

отдельно стоящие, встроенные, встроенно-пристроенные, пристроенные, образующие торговые центры

капитальные и облегченные

каменные, кирпичные, шлакоблочные и др.

39. Торговые здания и сооружения должны отвечать технологическим, архитектурно-строительным, экономическим и санитарно-техническим требованиям (установите соответствие):

Требование	Характеристика требования
1. технологические требования	а) определяют устройство систем теплоснабжения, отопления, вентиляции, водоснабжения, канализации, освещения
2. архитектурно-строительные требования	б) в соответствии с этими требованиями должно быть обеспечено снижение затрат на строительство и эксплуатацию здания
3. экономические требования	в) предполагают такое устройство здания, при котором обеспечивается рациональная организация торгово-технологического процесса, предусматривающая возможность комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ, применение прогрессивных методов продажи товаров
4. санитарно-технические требования	г) предусматривают прочность конструкции здания, использование при строительстве готовых элементов заводского изготовления, соответствие архитектуры здания композиции уже имеющейся застройки, наличие удобных подъездных путей к магазину и тротуаров для пешеходов

1-в, 2-г, 3-б, 4-а

1-а, 2-г, 3-б, 4-в

1-в, 2-б, 3-г, 4-а

40. . Данная группа помещений является основной в магазине. От размеров, пропорций и планировки помещений этой группы во многом зависят организация торгово-технологического процесса в магазине и экономические показатели его деятельности.

торговые помещения

помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже

подсобные помещения

административно-бытовые помещения

технические помещения

41. Данные помещения выполняют вспомогательную функцию в магазине, но при этом создают оптимальные условия для его работы

подсобные помещения

торговые помещения

административно-бытовые помещения

технические помещения

42. Состав этой группы помещений зависит от климатического района, в котором расположен магазин, а также уровня механизации, величины и товарного профиля магазина

технические помещения

административно-бытовые помещения

подсобные помещения

торговые помещения

43. Включает в себя площадь, занятую торговым оборудованием для выкладки товаров и крупногабаритными товарами, размещенными в торговом зале, а также площадь, занимаемую оборудованием для проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей

установочная площадь

экспозиционная площадь

площадь торгового зала

площадь складского помещения

44. Исчисляется как сумма площадей всех горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей, используемых для выкладки товаров на торговом оборудовании в торговом зале

экспозиционная площадь

установочная площадь

торговая площадь

45. В магазинах, где торговля ведется через прилавки обслуживания выделяется данная площадь. Ее размер равен произведению длины фронта прилавка на глубину рабочего места

площадь для организации рабочих мест обслуживающего персонала

площадь контрольно-кассового узла

экспозиционная площадь

46. С помощью данной планировки удобно регулировать направления движения покупательских потоков, организовать единый расчетный узел, она обеспечивает хороший просмотр торгового зала, предоставляет возможность самостоятельного отбора товаров одновременно всеми находящимися в зале покупателями, позволяет им совершить комплексную покупку, затратив на это минимум времени

линейная планировка

боксовая планировка

выставочная планировка

смешанная планировка

47. Применяется для транспортирования и хранения товаров, она образует самостоятельную транспортную единицу

транспортная тара

потребительская тара

тара-оборудование

разовая тара

48. Поступает к потребителю с товаром и не выполняет функцию транспортной тары; ее стоимость включается в цену товара и оплачивается конечным покупателем

потребительская тара

транспортная тара

тара-оборудование

возвратная тара

многооборотная тара

49. В зависимости от кратности использования тара делится на разовую, возвратную и многооборотную (проведите соответствие тары характеристике):

Название тары	Характеристика
1. разовая	а) транспортная тара, прочностные показатели которой рассчитаны на ее многократное применение; тара подлежит обязательному возврату поставщику
2. возвратная	б) тара, бывшая в употреблении, используемая повторно
3. многооборотная	в) предназначена для однократного использования при поставках товаров. К ней относится большинство видов потребительской тары, а так же подлежащая утилизации после использования транспортная тара

1-в,2-б,3-а

1-б,2-в,3-а

1-а,2-б,3-в

50. Предусматривает замену излишнего многообразия тары одинакового назначения оптимальным числом наиболее рациональных ее видов и типов

стандартизация

метрология

сертификация

51. Была широко распространена в обращении в прежние годы; жесткая, способная выдерживать механические воздействия, хорошо защищает товары при транспортировании; однако данная тара обладает высоким коэффициентом собственной массы, что увеличивает стоимость перевозки в ней товаров
деревянная тара
бумажная тара
металлическая тара
стеклянная тара
52. В последнее время получила наибольшее распространение; используется для упаковки различных продовольственных и непродовольственных товаров; одно из ее преимуществ - небольшая удельная масса по отношению к затариваемой продукции
картонная тара
стеклянная тара
деревянная тара
полимерная тара
53. Находит все более широкое применение для упаковывания и хранения пищевых продуктов, парфюмерно-косметических средств, товаров бытовой химии, лакокрасочных материалов; обладает небольшой удельной массой, высокой механической прочностью, низкой влагопроницаемостью:
полимерная тара
керамическая тара
стеклянная тара
бумажная тара
54. В соответствии с Примерными правилами работы предприятий розничной торговли товарный профиль (тип) торгового предприятия определяется
Уставом розничного торгового предприятия
Примерными правилами работы предприятий розничной торговли
Инструкциями
55. . При продаже технически сложных товаров, которые в случае выхода из строя в период гарантийного срока могут быть возвращены в магазин, покупателю выписывается
товарный чек
гарантийный сертификат
договор розничной купли-продажи
лицензия
56. Обмен приобретенных товаров или возврат денег покупателям производится в соответствии с правилами, установленными
Законом РФ "О защите прав потребителей"
Правилами торговли
Гражданским кодексом РФ
57. Оплаченные крупногабаритные и тяжеловесные товары могут быть оставлены на хранение в магазине на срок
не более суток
не более 2 часов
не более 3 суток с условием самовывоза
58. Совокупность приемов и способов, с помощью которых розничные торговые предприятия осуществляют процесс продажи товаров это
метод продажи
технология продажи
организация продажи
59. Данный метод экономит время покупателей, увеличивает скорость торгового обслуживания; увеличивает объем продажи товаров за счет увеличения пропускной

способности магазина; способствует снижению издержек по зарплате за счет сокращения общей численности продавцов
 самообслуживание
 продажа товаров через прилавки
 продажа товаров по образцам
 продажа товаров по предварительным заказам
 60. Данный метод получил широкое распространение при реализации тканей, обоев, мебели, бытовой техники и других товаров. Суть метода в том, что покупатель самостоятельно или с помощью продавца знакомится с выставленными в торговом зале образцами товаров.
 продажа товаров по образцам
 самообслуживание
 продажа товаров через прилавки
 продажа товаров по предварительным заказам
 61. Администрация торгового предприятия заводит на каждую контрольно-кассовую машину
 Журнал кассира-операциониста
 Журнал оприходования товарно-материальных ценностей
 Журнал кассы
 Кассовый журнал
 62. Результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров - это услуга розничной торговли
 процесс купли-продажи
 процесс выбора товара покупателем
 63. Основная услуга розничной торговли
 реализация товаров в магазинах разных типов, а так же вне магазинов
 прием и исполнение заказов на товары
 оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании
 создание удобств покупателям
 64. Для контроля качества и безопасности услуг торговли используют экспертный, измерительный и социологический методы. Экспертный метод заключается в проверке наличия и сроков действия обязательных документов, выдаваемых надзорными органами; анализ технологической документации - санитарных книжек персонала и др.; проверка маркировки на упаковке товаров на наличие сроков годности; осмотр предприятия торговли: прилегающей территории, инженерных коммуникаций, применяемого оборудования, инвентаря, складских помещений, условий хранения товаров и др.
 проверке технического состояния и режимов работы оборудования; определение показателей микроклимата, уровня шума и т.п.
 проведении опроса потребителей и обслуживающего персонала, оценка результатов опроса и т.д.
 65. Согласно Закона РФ "О защите прав потребителей", гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности это потребитель
 производитель / изготовитель
 исполнитель
 продавец
 66. Ответственность за соблюдение санитарных правил возлагается на руководителя торговой организации

материально-ответственное лицо

работника торговой организации

67. Не допускается торговля товарами бытовой химии, лаками, красками и другими легковоспламеняющимися и горючими жидкостями, расфасованными в стеклянную тару емкостью более одного литра каждая полимерную тару емкостью более 5 литров каждая железную тару

68. Порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых органами государственного контроля (надзора) регламентируются ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля"

Гражданским кодексом РФ

приказом руководителя предприятия

69. Мероприятия по контролю проводятся на основании распоряжений (приказов) органов государственного контроля поручений органов государственного контроля удостоверения органов государственного контроля

70. Продолжительность мероприятия по контролю не должна превышать один месяц

одну неделю

один день

6 месяцев

Вопросы с множественным выбором ответов:

1. К числу торговых функций, составляющих основу коммерческой деятельности оптовых предприятий, относятся

изучение спроса населения и оптовых покупателей на товары

заключение договоров поставки и контроль их исполнения

формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами

оказание торговых услуг, связанных с оптовой продажей товаров

заказ автомобильного транспорта

2. Технологические функции оптовых предприятий включают

плановый и бесперебойный завоз товаров на свои склады для накопления необходимых запасов товаров

приемку товаров по количеству и качеству

подготовку товаров к продаже

рекламу товаров

заключение договоров купли-продажи

3. Выступая в роли посредника, оптовое звено торговли берет на себя часть функций розничной торговли, связанных с

поиском поставщиков

закупкой, подсортировкой, хранением, упаковкой, фасовкой и доставкой товаров

подготовкой товаров к продаже

продажей товаров конечному потребителю

4. Согласно классификации для клиентов покупателей оптовые предприятия должны оказывать следующие услуги:

оценка потребности и спроса

преобразование производственного ассортимента в торговый

доставка товаров

централизация коммерческой деятельности

маркетинговое обслуживание

5. По отношению к клиентам-поставщикам услуги оптовой торговли должны состоять в следующем:

централизация коммерческой деятельности
поддержка процесса перехода прав собственности на товар
маркетинговое обслуживание
концентрация товарной массы
хранение товарных запасов

6. Классификация товарных складов осуществляется по следующим основным признакам:
характер выполняемых функций
товарная специализация
условия хранения товаров
уровень механизации
транспортные условия
освещенность помещения, влажность воздуха
технология складирования

7. Расположение помещений основного производственного назначения должно быть таким, чтобы обеспечивалась непосредственная связь между ними, создавались условия для свободного внутрискладского перемещения товаров, поэтому приемочную экспедицию следует располагать с той стороны склада, откуда происходит основное поступление товаров
к зоне хранения примыкают помещения для упаковки товаров и комплектования заказов оптовых покупателей
участки приёмки не должны сообщаться с зоной хранения товаров
отправочная экспедиция не должна находиться со стороны склада, где производится основной отпуск товаров и погрузка автомобильного транспорта.

8. На построение складского технологического процесса оказывают влияние
транспортные условия
величина суточного грузооборота
уровень механизации погрузо-разгрузочных работ
устройство и планировка склада
условия хранения товаров
информация о товарах и их изготовителях
масса, объем и количество продукта

9. В большинстве случаев все операции складского технологического процесса можно условно разделить на три группы
операции по поступлению товаров
операции по хранению товаров
операции по отпуску товаров
операции по подготовке товаров к продаже
операции по облагораживанию и приданию товарного вида продукции

10. Организация складских операций должна основываться на таких принципах, как
планомерность
последовательность
ритмичность
эффективное использование средств механизации и автоматизации
рациональная организация внутрискладского перемещения грузов
обеспечение сохранности товаров
экономичность

11. Хранение товаров предполагает осуществление таких операций как
доставка товаров в зону хранения
размещение товаров в стеллажах и их укладка в штабеля
создание оптимальных условий хранения товаров с учетом их физико-химических свойств
отборка товаров с мест хранения
упаковка товаров в инвентарную тару

12. Приемка товаров включает следующие операции
проверка количества и качества поступивших товаров
оформление приемки соответствующими документами
принятие товаров на учет
отборка товаров с мест хранения
доставка товаров в зону хранения
13. Место проведения приемки товаров зависит от способа их доставки. Приемка может производиться
на складе получателя
на складе поставщика
в месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров
на складе органа транспорта
14. Розничные торговые предприятия классифицируются по следующим основным признакам:
особенности устройства
товарной специализации
размер торговой площади
функциональные особенности предприятия
по капитальности
по материалу наружных стен
15. К основным торговым функциям предприятий розничной торговли следует отнести:
изучение покупательского спроса на товары
формирование ассортимента товаров
управление товарными запасами
составление заявок на завоз товаров
рекламирование товаров и услуг
приемка поступивших товаров по количеству и качеству
хранение товаров
выполнение расчетов с покупателями
16. Основными технологическими функциями предприятий розничной торговли являются:
приемка поступивших товаров по количеству и качеству
хранение товаров
фасовка, упаковка, маркировка товаров (производственная доработка товаров)
выполнение расчетов с покупателями
формирование ассортимента товаров
рекламирование товаров и услуг
17. Существенное влияние на качество торгового обслуживания оказывают операции с товарами до предложения их покупателям. К ним относят:
разгрузку транспортных средств
доставку товаров в зону приемки
хранение товаров
встречу покупателя
18. К операциям, связанным с обслуживанием покупателей, относятся:
оказание покупателям дополнительных услуг
расчет за отобранные товары
отбор товаров покупателями
встреча покупателя
размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании
подготовка товаров к продаже
19. К дополнительным операциям по обслуживанию покупателей относят:

предоставление справочной информации

доставка товаров на дом

прием предварительных заказов

перемещение товаров в торговый зал

предложение товаров

20. Продовольственные и непродовольственные магазины в зависимости от степени ограничения ассортимента товаров и его полноты можно подразделить на следующие

группы:

универсальные

комбинированные

специализированные

продовольственные

непродовольственные

21. При размещении магазинов в городах следует учитывать влияние нескольких факторов. К градостроительным факторам относят:

площадь города

форма плана и функциональное зонирование территории города

численность и плотность населения

размещение мест приложения труда, а также же административных, культурных и спортивных центров

равномерное размещение магазинов по всей территории города

ориентация магазина на определенную зону торгового обслуживания

22. Транспортные факторы включают:

направления основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта

интенсивность основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта

магазины, расположенные вдоль автомагистралей

23. При размещении магазинов в городах следует учитывать влияние следующих факторов:

градостроительных

транспортных

социальных

экономических

функциональных

политических

24. Основными признаками, по которым классифицируют торговые здания и сооружения, являются:

капитальность сооружения

особенности объемно-планировочного решения

материал наружных стен

технологические признаки

социологические признаки

25. Помещения, входящие в состав магазина, подразделяются на следующие основные группы:

торговые

для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже

подсобные

административно-бытовые

технические

кладовые

приемочные

26. В зависимости от размеров и конфигурации торгового зала, ассортимента реализуемых товаров и методов продажи применяют
- линейную планировку
 - блочную планировку
 - выставочную планировку
 - смешанную планировку
 - поперечную планировку
 - продольную планировку
27. Тару классифицируют по следующим основным признакам:
- функциям в процессе товарного обращения
 - назначению
 - методам изготовления
 - прочности
 - стандартам
 - унификации
28. По конструктивной форме тару классифицируют на
- ящик
 - бочка
 - барабан
 - мешок
 - банка
 - пробка
 - колпачок
29. Все торговые и неторговые помещения розничных торговых предприятий должны отвечать
- техническим требованиям
 - санитарным требованиям
 - противопожарным требованиям
 - социальным требованиям
 - экономическим требованиям
 - политическим требованиям
 - демократическим требованиям
30. На выдаваемом покупателю чеке и контрольной ленте **ОБЯЗАТЕЛЬНО** должны быть отражены следующие реквизиты:
- наименование организации
 - заводской номер контрольно-кассовой машины
 - порядковый номер чека
 - дата и время покупки
 - стоимость покупки
 - признак фискального режима
 - ФИО продавца
 - время работы организации
31. Требования эргономики услуги торговли включают:
- комфортность покупателей при оказании услуги (удобное размещение товара в торговом зале, входов, выходов, секций, оборудования и т.д.)
 - гигиенические требования к уровню освещенности, вентилируемости, запыленности, шума, температуры в торговом зале, к персоналу, к содержанию помещений рабочих мест, к оборудованию и т.д.
 - доступность информации возможностям восприятия покупателем
 - гармоничность, стилевое единство, целостность композиции и художественной выразительности

создание условий экономичности и простоты санитарного и технологического обслуживания

32. Статьей 9 Закона РФ "О защите прав потребителей" определено, что информация об изготовителе (продавце) должна содержать фирменное наименование (для коммерческих организаций) или наименование (для некоммерческих организаций)

место нахождения организации

режим работы

номер и срок действия лицензии, информацию о выдавшем ее органе

номера телефонов материально-ответственных лиц

33. Согласно Правил продажи отдельных видов товаров, в случае разносной торговли не допускается продажа продовольственных товаров, за исключением

мороженого

безалкогольных напитков

хлебобулочных изделий в упаковке изготовителя

колбасных изделий

молочных товаров

Вопросы со свободным вариантом ответа:

_____ розничных торговых предприятий предусматривает их разделение по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров (Специализация)

_____ представляет собой систему мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокое качество обслуживания населения (Типизация)

_____ это часть торговой площади, на которой осуществляется продажа товаров (Торговый зал)

Перемещение большинства товаров из сферы материального производства в сферу потребления невозможно без _____ (упаковки)

Любое предприятие розничной торговли должно иметь _____, на которой указывается его наименование, товарный профиль, режим работы, организационно-правовая форма, юридический адрес (вывеску)

Вместе с покупкой покупателю обязательно выдается отпечатанный на ККМ _____, подтверждающий исполнение обязательства по договору купли-продажи между покупателем и данным предприятия (чек)

В соответствии с законодательством РФ торговые организации и предприятия должны осуществлять денежные расчеты с населением только с применением

_____ (контрольно-кассовых машин)

Расчет с покупателями необходимо производить в следующем порядке:

а) назвать сумму причитающейся покупателю сдачи и выдать ее вместе с чеком (при этом бумажные купюры и разменную монету следует выдавать одновременно);

б) определить общую сумму покупки (по показанию индикатора кассовой машины или с помощью микрокалькулятора);

в) напечатать чек на контрольно-кассовой машине;

г) получить от покупателя деньги за товары, четко назвать оплаченную сумму, положить деньги отдельно на виду у покупателя;

д) после окончательного расчета положить полученные от покупателя деньги в денежный ящик

(ответ запишите без пробелов буквами в нужном порядке, например, агбвд) (бгвад)

На _____ торговой организации должны быть приведены ее фирменное наименование, место нахождения и режим работы. Другая необходимая информация размещается в удобных для ознакомления покупателей местах (вывеске)

Все реализуемые товары должны иметь единообразные и четко оформленные _____ с указанием наименования товара, его сорта, цены за вес или единицу товара, подписи материально-ответственного лица или печати организации, даты оформления (ценники)

Особые требования предъявляются к личной гигиене персонала. Все поступающие на работу в организации торговли проходят медицинские осмотры, профессиональную гигиеническую подготовку и аттестацию. На каждого работника заводится личная _____ установленного образца, в которую вносятся результаты медицинских обследований и лабораторных исследований, сведения о перенесенных инфекционных заболеваниях, отметка о прохождении гигиенической подготовки и аттестации (медицинская книжка)

Критерии оценки:

90-100%- отлично

80%- хорошо

70% - удовлетворительно

Менее 70% - неудовлетворительно

2.2.3. Задания для проведения контрольной работы по МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда Тестовое задание контрольной работы по МДК.01.03.Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Тестирование состоит из 90 вопросов с вариантами ответов. Необходимо ответить на 60 вопросов, выбранных программой в произвольном порядке.

1. Островные горки имеют высоту:

А) 1, 45-1,65

Б) 1,30-1,60

В) 1,60-1,80

Г) 1,40-1,60

2. Укажите требования, предъявляемые к немеханическому оборудованию, которые предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учётом пропорций тела человека:

А) экономические

Б) эргономические

В) эстетические

Г) технические

Типизация-это:

А) устранение многообразия и отбор наиболее рациональных конструкций мебели

Б) приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей из которых производится сборка мебели

В) нормативные требования к размерам, материалам, качеству изготовления мебели

Эксплуатационные требования к мебели предусматривают следующие характеристики:

А) удобство выбора, надёжность, прочность

Б) удаление загрязнений, поверхность без выступов

В) унификация деталей, типизация

5. Экономическое значение научно- технического прогресса в торговле заключается:

А) в улучшении условий труда работников

Б) в повышение производительности труда работников торговли

В) в ускорении обслуживания покупателей

Г) в экономии свободного времени

6. Основными видами мебели для организации продажи товаров являются:

- А) прилавки
 - Б) витрины
 - В) стеллажи
7. Пристенные горки имеют высоту:
- А) 2, 0- 2, 2
 - Б) 2,0- 2,5
 - В) 1,5- 2,0
 - Г) 1,8- 2,0
8. Укажите требование, предусматривающее единообразие всех типов и размеров выпускаемой мебели.
- А) типизация
 - Б) стандартизация
 - В) унификация
9. Укажите мебель, предназначенную для хранения товаров.
- А) горки
 - Б) стеллажи
 - В) контейнеры
10. Укажите инвентарь, применяемый для определения качества товара.
- А) кондитерские лопатки
 - Б) мусат
 - Г) овоскоп-виноскоп
11. Нож для сыра, совок для бакалейных товаров, кондитерские щипцы относятся к инвентарю:
- А) для определения качества товаров
 - Б) для подготовки к продаже и продажи товаров
 - В) вспомогательному инвентарю
12. К рекламно- выставочному инвентарю относятся:
- А) монетница, наколка для чеков
 - Б) подставки, вазы, ёмкости
 - В) фляги, лотки
13. Горки предназначены:
- А) для выкладки
 - Б) для показа
 - В) для хранения
14. Специализированное оборудование предназначено:
- А) для продажи конкретного вида товаров
 - Б) для продажи любых видов товаров
 - В) для создания удобств для покупателей
15. Укажите деревянный или металлический решётчатый настил высотой до 260мм, на котором хранят товары в крупной упаковке.
- А) подтоварник
 - Б) поддон
 - В) бункер
16. Основной частью весов является:
- А) коромысло
 - Б) квадрант
 - В) тяга
17. Уровень весов расположен:
- А) под гиревой площадкой
 - Б) на станине
 - В) под товарной площадкой
18. Для приведения ненагруженных весов в состояние равновесия предназначен:

- А) масляный успокоитель
 - Б) уровень
 - В) тарировочная камера
19. Центр стандартизации и метрологии поверяет весы:
- А) один раз в два года
 - Б) один раз в год
 - В) один раз в 6 месяцев
20. Рычажная система весов запирается при помощи:
- А) контрогаек
 - Б) стопорного винта
 - В) квадранта
21. Стрелки весов укреплены на:
- А) квадранте
 - Б) коромысле
 - В) тяге
22. Если после установки весов по уровню стрелка не дошла до 0, то необходимо:
- А) добавить груз в тарировочную камеру
 - Б) убрать груз из тарировочной камеры
 - В) повернуть масляный успокоитель по часовой стрелке
 - Г) повернуть масляный успокоитель против часовой стрелки
23. Рычажную систему весов закрывает от повреждений:
- А) кожух
 - Б) стопорный винт
 - В) масляный успокоитель
24. Под гиревой площадкой находится:
- А) масляный успокоитель
 - Б) уровень
 - В) опорная призма с подушкой
 - Г) тарировочная камера
25. Горизонтальное положение весов регулируют по уровню с помощью:
- А) стрелки
 - Б) винтовых ножек
 - В) тарировочной камеры
26. Для проверки горизонтального положения весов предназначен:
- А) уровень
 - Б) квадрант
 - В) масляный успокоитель
27. Укажите вид требований, к которому относится точность взвешивания.
- А) торгово- эксплуатационные
 - Б) метрологические
 - В) санитарно- гигиенические
28. Точность и постоянство весов поверяют:
- А) гирей 300 граммов
 - Б) гирей, равной $1/10$ предельной нагрузки
 - В) наименьшим отвесом в 5 граммов
 - Г) пластиной толщиной 1 мм
29. Указательным устройством ВНЦ является:
- А) электронное табло
 - Б) циферблатная шкала
 - В) дисплей
30. В маркировке весов РН10Ц13У цифра « 1 » означает:
- А) местный способ снятия показаний

- Б) визуальный отсчёт показаний
 - В) документальный отсчёт показаний
 - Г) дистанционный способ снятия показаний
31. При тарировании весов необходимо:
- А) добавить или убрать груз в тарировочной камере
 - Б) добавить груз в тарировочную камеру
 - В) повернуть винтовые ножки по часовой стрелке
 - Г) повернуть винтовые ножки против часовой стрелки
32. По конструкции взвешивающего устройства ВНЦ являются:
- А) рычажными
 - Б) электромеханическими
 - В) циферблатными
 - Г) лотковыми
33. Центр стандартизации и метрологии поверяет и клеймит меры объёма:
- А) один раз в год
 - Б) ежемесячно
 - В) один раз в шесть месяцев
 - Г) один раз в 2 года
34. Укажите число колебаний стрелки весов при правильной установке масляного успокоителя
- А) 1-2 раза
 - Б) 3-4 раза
 - В) 4-5 раз
35. Для регулирования числа колебаний стрелки весов используется:
- А) квадрант
 - Б) тарировочная камера
 - В) масляный успокоитель
36. Установка стрелки весов на «0» осуществляется при помощи:
- А) стопорного винта
 - Б) тарировочной камеры
 - В) уровня
37. Постоянство показаний весов – это:
- А) способность весов при незначительной нагрузке давать показания
 - Б) способность весов при неоднократном взвешивании одного и того же груза давать одинаковые показания
 - В) способность весов возвращаться самостоятельно после нескольких колебаний в состояние равновесия, после выведения их из этого состояния
38. На чувствительность уровня весы поверяют:
- А) гирей 300 грамм
 - Б) наименьшим отвесом в 5 граммов
 - В) образцовой гирей
 - Г) пластиной толщиной в 1мм
39. Масляный успокоитель весов расположен:
- А) под гиревой площадкой весов
 - Б) под станиной
 - В) под товарной площадкой
 - Г) на кожухе
40. Спиртовая капсула весов с пузырьком воздуха внутри – это ...
- А) уровень
 - Б) квадрант
 - В) масляный успокоитель
41. Укажите неравноплечий рычаг весов, свободно вращающийся в пределах прямого угла

- А) коромысло
 - Б) квадрант
 - В) тяга
42. Для установки весов в горизонтальное положение предназначены:
- А) тарировочная камера
 - Б) винтовые ножки
 - В) стрелки
43. Укажите, какому метрологическому требованию соответствует определение: «Свойство весов, выведенных из состояния равновесия, возвращаться в исходное состояние»:
- А) точность
 - Б) постоянство показаний
 - В) чувствительность
 - Г) устойчивость
44. По виду указательного устройства весы марки РН10Ц13У являются:
- А) гирными
 - Б) шкальными
 - В) шкально- гирными
 - Г) циферблатными
45. На циферблатно - гирных весах массу товара определяют:
- А) складывая показания массы гирь на гиревой площадке и показания шкалы циферблата
 - Б) складывая показания шкал по месту расположения передвижных гирь
 - В) складывая показания массы гирь на гиредержателе и показания шкалы коромысла
46. Гири, используемые при взвешивании на шкально-гирных товарных весах, имеющие форму низкого цилиндра с радиальным вырезом называются:
- А) обыкновенными
 - Б) условными
 - В) образцовыми
47. Проверка торговых гирь осуществляется
- А) на образцовых весах и образцовыми гирями
 - Б) на обыкновенных весах и обыкновенными гирями
 - В) на обыкновенных весах и условными гирями
48. При размещении груза на товарной площадке электронных весов отсчётное устройство начинает мигать или гаснет в виду того, что:
- А) масса груза превышает наибольший предел взвешивания
 - Б) неправильно установлена грузоприёмная площадка
 - В) грузоприёмная площадка касается постороннего предмета
49. Компенсация тары на электронных весах производится нажатием
- А) клавиши «Т»
 - Б) клавиши « ОБН»
 - В) клавиши « НУЛЬ»
50. Цена товара на электронных весах вводится при помощи
- А) функциональной клавиатуры
 - Б) цифровой клавиатуры
 - В) дополнительной клавиатуры
51. Запоминание цены товара на электронных весах производится по следующему алгоритму:
- А) вводится цена товара за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры, нажимается клавиша « ЗАП», нажимается выбранная клавиша цены
 - Б) нажимается выбранная клавиша цены, нажимается клавиша «ЗАП», вводится цена за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры

- В) нажимается клавиша «ЗАП», нажимается выбранная клавиша цены, вводится цена за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры
52. Электронные весы не включаются по причине того, что:
- А) отсутствует напряжение в сети или плохо вставлена вилка в розетку
 - Б) одна из цифровых клавиш заклинила в нажатом положении
 - В) масса груза превышает наибольший предел взвешивания
53. После установки электронных весов по уровню пузырёк воздуха в спиртовой капсуле должен находиться:
- А) с левой стороны очерченного кольца уровня
 - Б) с правой стороны очерченного кольца уровня
 - В) в середине очерченного кольца уровня
54. Для взвешивания товара в таре на электронных весах необходимо:
- А) поставить тару на товарную площадку, нажать клавишу «тара», уложить товар в тару
 - Б) нажать клавишу «тара», поставить тару на товарную площадку, уложить товар в тару
 - В) уложить товар в тару, нажать клавишу «тара», поставить тару на товарную площадку
55. Для вызова цены из памяти весов при взвешивании товара на электронных весах необходимо:
- А) нажать клавишу памяти цены
 - Б) нажать цифровую клавишу
 - В) нажать функциональную клавишу
56. Измельчительно-режущее оборудование по принципу работы подразделяется на:
- А) непрерывного и периодического действия
 - Б) автомеханического и механического действия
 - В) электромеханического и гравитационного действия
57. Укажите оборудование, относящееся к измельчительно-режущему.
- А) слайсерное оборудование
 - Б) вакуумное оборудование
 - В) тепловое оборудование
58. Ленточная электропила предназначена:
- А) для разделки отрубов мяса и рыбы на порции различной массы
 - Б) для нарезания продуктов различной толщины
 - В) для измельчения мяса и рыбы на фарш
59. Слайсер предназначен:
- А) для разделки отрубов мяса и рыбы на порции различной массы
 - Б) для нарезания продуктов различной толщины
 - В) для измельчения мяса и рыбы на фарш
60. Оборудование, предназначенное для упаковки скоропортящихся товаров в полиэтиленовый пакет, с последующей глубокой откачкой воздуха из пакета, в результате чего продлевается срок хранения продуктов называется:
- А) термоупаковочным оборудованием
 - Б) вакуумным оборудованием
 - В) измельчительно-режущим оборудованием
61. Укажите оборудование, используемое для приготовления изделий во фритюре.
- А) фритюрница
 - Б) электропечь
 - В) тостер
62. К средствам малой механизации относится оборудование:
- А) с ручным и гравитационным приводом
 - Б) с механическим приводом
 - В) электрическим приводом
63. К машинам периодического действия для перемещения грузов относят:

- А) лифты и подъёмники
 - Б) стационарные и передвижные конвейеры
 - В) грузовые тележки
64. Подъёмно- транспортное оборудование периодического действия, состоящее из лебёдки с электроприводом, противовеса и кабины, предназначенное для подъёма и спуска грузов называется:
- А) лифтом
 - Б) подъёмником
 - В) спуском
65. Укажите оборудование, используемое для горизонтального и наклонного перемещения грузов.
- А) конвейер
 - Б) электропогрузчики
 - В) ручные тележки
66. Для погрузочно- разгрузочных работ предназначены:
- А) электроштабелёры, подъёмные краны, лебёдки
 - Б) лифты и подъёмники
 - В) конвейеры
67. Оборудование, представляющее собой раму с колёсами и ручкой, на которой укреплена платформа для товаров называется:
- А) ручной грузовой тележкой
 - Б) лифтом
 - В) подъёмником
68. При укладке товаров в штабели их высота не должна превышать:
- А) 2-х метров
 - Б) 1,5 метра
 - В) 2,5 метров
69. К погрузочно- разгрузочным работам допускаются лица, достигшие возраста:
- А) 14 лет
 - Б) 16 лет
 - В) 18 лет
70. Инструктаж, проводимый в целях надзора за соблюдением правил, норм, инструкций по охране труда и технике безопасности и если выявлены нарушения называется:
- А) периодически повторным инструктажем
 - Б) текущим инструктажем
 - В) внеплановым инструктажем
71. Периодически повторный инструктаж проводится:
- А) для проверки знаний правил и инструкций по охране труда и технике безопасности
 - Б) при изменении технологического процесса
 - В) в целях надзора за соблюдением правил, норм, инструкций по охране труда и технике безопасности
72. Искусственное охлаждение- это ...
- А) охлаждение продуктов ниже температуры окружающей среды
 - Б) охлаждение продуктов до температуры окружающей среды
 - В) охлаждение продуктов до температуры продукта
73. Охлаждение продуктов, основанное на свойстве твёрдой углекислоты сублимировать называется:
- А) охлаждение сухим льдом
 - Б) льдосоляным охлаждением
 - В) охлаждение водным льдом
74. В маркировке холодильного оборудования ПХС-2-1-О первая цифра обозначает:
- А) вид агрегата

- Б) внутренний объём холодильника
В) внешний объём холодильника
75. Холодильное оборудование, служащее для показа и продажи охлаждённых и замороженных продуктов это:
А) холодильная витрина
Б) холодильный прилавок- витрина
В) холодильный прилавок
76. Холодильная камера, представляет собой:
А) оборудование, предназначенное для хранения замороженных продуктов, имеющее вынесенный холодильный агрегат и большое внутреннее пространство
Б) оборудование, предназначенное для хранения запаса предварительно охлаждённых продуктов, имеющее встроенный агрегат и большое внутренне пространство
В) оборудование, предназначенное для хранения и продажи товаров, имеющее встроенный агрегат
77. Толщина снеговой шубы в холодильном оборудовании должна быть не более:
А) 3 мм
Б) 4 мм
Г) 2, 8 мм
78. Укажите вид хладагента , используемый в холодильном оборудовании
А) хладон
Б) аргон
В) криптон
79. Социальное значение научно- технического прогресса в торговле заключается:
А) в сокращении простоя транспортных средств
Б) в облегчении тяжёлой и трудоёмкой работы
В) в сокращении численности работников
80. Торговое холодильное оборудование- это:
А) устройство для кратковременного хранения, выкладки и продажи скоропортящихся продуктов, предварительно охлаждённых или замороженных
Б) оборудование для хранения, выкладки и продажи продуктов
В) различные приспособления, приборы, используемые в торгово-операционном процессе
81. Укажите ККМ, работающие в компьютерно-кассовой системе, но не имеющие возможности управления этой системой
А) автономные ККМ
Б) пассивные системные ККМ
В) активные системные ККМ
Г) фискальные регистраторы
82. Каждая модель ККМ, допущенная к использованию на территории РФ включается в Государственный реестр на срок не более:
А) 5 лет
Б) 2 лет
В) 10 лет
83. ККМ, исключённая из Государственного реестра, может эксплуатироваться в течение:
А) 2 лет
Б) 6 месяцев
В) 5 лет
84. Фискальная память ККМ - это
А) устройство, обеспечивающее ежесуточную регистрацию и долговременное хранение итоговой информации о денежных расчётах
Б) устройство, встраиваемое в машину и предназначенное для защиты от несанкционированного доступа и коррекции выручки

- В) устройство, предназначенное для выполнения всех логических и арифметических действий ККМ
85. Днём регистрации ККМ в налоговом органе считается:
- А) день подачи заявления на регистрацию ККМ
- Б) день заключения договора на техническое обслуживание ККМ
- В) день ввода пароля налогового инспектора
86. Перевод показаний суммирующих счётчиков ККМ на нули производится каждые:
- А) 24 часа
- Б) 36 часов
- В) 48 часов
87. Укажите устройство ККМ, предназначенное для печатания денежного документа
- А) блок управления
- Б) блок печати
- В) блок фискальной памяти
88. Укажите ленту, предназначенную для работы в активных ККМ
- А) однослойная лента
- Б) двухслойная (капиллярная) лента
- В) чековая термолента
89. Для работы на ККМ « АМС- 100Ф» используется лента шириной:
- А) 57 м
- Б) 44 мм
- В) 76 мм
90. Основным режимом работы кассира на ККМ является режим:
- А) « регистрация» или « касса»
- Б) « показания» или « X-отчёт»
- В) « Гашение» или «Z-отчёт»

Критерии оценки теста:

- 90-100% правильных ответов – «отлично»
- 80% правильных ответов – «хорошо»
- 70% правильных ответов – «удовлетворительно»
- 60% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно»

III. Оценка по учебной и производственной практике

3.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки по учебной и производственной практике обязательно являются дидактические единицы «иметь практический опыт» и «уметь».

Оценка по учебной и производственной практике выставляется на основании аттестационного листа и контроля освоения практических навыков на дифференцированном зачете.

3.2. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике

3.2.1. Учебная практика

Таблица 4. Перечень видов работ учебной практики

Темы	Виды работ
Тема 1. Коммерческие связи и договора	Коммерческие связи и договора торгового предприятия <u>Анализ договоров, используемых в торговом предприятии в зависимости от товарной группы, способа доставки, количества</u> Ознакомление с источниками закупки товаров на

	предприятия торговли. Изучение каналов товародвижения на предприятии. Ознакомление с договорами, используемыми на предприятии
Тема 2. Управление товарными запасами и торговым ассортиментом	Товарная политика предприятия, управление товарными запасами. <u>Анализ технологии управления ассортиментом на данном предприятии.</u> -анализирует ассортимент товаров на предприятии торговли <u>Анализ действующей поддержки товара на момент выполнения задания.</u> -анализирует поддержание товара Ознакомление с ассортиментной политикой на предприятии торговли.
Тема 3. Организация торгово-технологического процесса на предприятии	Организация торгово-технологического процесса на предприятии <u>Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара.</u> Ознакомиться с торгово-технологическим процессом конкретного предприятия
Тема 4. Характеристика торгового предприятия.	Ознакомиться с характеристикой торгового предприятия: <u>Определить организационно-правовую форму.</u> <u>. Оценить месторасположение предприятия.</u> <u>Оценить режим работы предприятия (с точки зрения удобства для персонала и клиентов).</u> <u>Определить товарный профиль.</u> <u>Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара.</u> Ознакомиться с наименованием предприятия, торговым знаком. Ознакомиться с ценовой политикой предприятия. Ознакомиться со структурой управления предприятием.
Тема 5. Ознакомление с сервисной политикой предприятия.	Сервисная политика предприятия Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99) Ознакомиться с видами услуг, предоставляемыми покупателем в данном торговом предприятии.
Тема 6. Информационная деятельность торгового предприятия, сертификация, лицензирование	Информационная деятельность, понятие сертификации и лицензирования <u>Определять правильность предоставления информации на ценниках предприятия. Анализ существования добровольной сертификации</u> <u>Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию</u> Изучение ГОСТ Р 40,101-95 "Государственная регистрация систем добровольной сертификации и их знаков соответствия" Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» Изучение средств информации в торговом предприятии.

	Изучение рекламной деятельности торгового предприятия.
Тема 7. Ознакомление с методами, средствами и приемами менеджмента на предприятии.	Методы, средства и приемы менеджмента на предприятии. <u>Анализ методов стимулирования работников на предприятии.</u> Ознакомление с организационной структурой торгового предприятия и его штатным расписанием Ознакомление с Дресс-кодом на предприятии Ознакомление с графиком работы сотрудников предприятия.
Тема 8. Изучение закупочной деятельности на предприятии	Закупочная деятельность предприятия Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона. Изучить как происходит закупочная деятельность на предприятии.
Тема 9. Рациональное перемещение товарных потоков.	Товарные запасы Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров Изучить формы и методы доставки товаров на предприятие
Тема 10 Торговое оборудование и охрана труда	Торговое оборудование и охрана труда Определять виды торгового оборудования Применять нормы и правила охраны труда Изучить торговое оборудование, используемое в данном торговом предприятии Изучить правила техники безопасности и охраны труда.

3.2.2. Производственная практика

Таблица 5 Перечень видов работ производственной практики

Темы	Виды работ
Тема 1. Коммерческие связи и договора	Коммерческие связи и договора торгового предприятия Анализ договоров, используемых в торговом предприятии в зависимости от товарной группы, способа доставки, количества. Участие в составлении претензий поставщику. Составление перечня поставщиков на примере 4-5 товарных подгрупп Составить каналы различных уровней. Провести полный анализ каналов товародвижения на примере 4-5 подгрупп товаров. Участие в составлении и подаче заявок поставщику. Ознакомление с источниками закупки товаров на предприятии торговли. Изучение каналов товародвижения на предприятии. Ознакомление с договорами, используемыми на предприятии

Тема 2. Управление товарными запасами и торговым ассортиментом	Товарная политика предприятия, управление товарными запасами. Анализ технологии управления ассортиментом на данном предприятии. Анализ действующей поддержки товара на момент выполнения задания. Выявление товаров, на которые сложился определенный вид спроса Разработка рыночной поддержки товара с использованием инструментов маркетинга. Оценка конкурентоспособности массового товара (на примере одного товара). Разработка плана увеличения сбыта товаров на предприятии. Ознакомление с ассортиментной политикой на предприятии торговли.
Тема 3. Организация торгово-технологического процесса на предприятии	Организация торгово-технологического процесса на предприятии Составить схему торгово-технологического процесса на примере одного конкретного товара. Участие в выполнении технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации. Участие в приемке товара по количеству и качеству (на примере двух различных товарных групп продовольственной и непродовольственной) Ознакомиться с торгово-технологическим процессом конкретного предприятия.
Тема 4. Характеристика торгового предприятия.	Ознакомиться с характеристикой торгового предприятия: Определить организационно-правовую форму. Оценить месторасположение предприятия. Оценить режим работы предприятия (с точки зрения удобства для персонала и клиентов). Определить товарный профиль. Определить тип торгового предприятия, методы продажи товара. Провести анализ торгового предприятия согласно ГОСТ 51303-99 Ознакомиться с наименованием предприятия, торговым знаком. Ознакомиться с ценовой политикой предприятия. Ознакомиться со структурой управления предприятием.
Тема 5. Ознакомление с сервисной политикой предприятия.	Сервисная политика предприятия Провести анализ сервисной политики торгового предприятия (согласно ГОСТ Р 51304-99) Разработка и предложения по улучшению сервисной политики данного предприятия. Ознакомиться с видами услуг, предоставляемыми покупателем в данном торговом предприятии.
Тема 6. Информационная деятельность торгового предприятия, сертификация, лицензирование	Информационная деятельность, понятие сертификации и лицензирования Определять правильность предоставления информации на ценниках предприятия.

	Определять эффективность рекламных средств. Определение соответствия информации о товарах требованиям нормативных документов Анализ существования добровольной сертификации Анализ товарных групп подлежащих обязательному лицензированию Изучение ГОСТ Р 40,101-95 "Государственная регистрация систем добровольной сертификации и их знаков соответствия" Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» Изучение средств информации в торговом предприятии. Изучение рекламной деятельности торгового предприятия.
Тема 7. Ознакомление с методами, средствами и приемами менеджмента на предприятии.	Методы, средства и приемы менеджмента на предприятии. Анализ методов стимулирования работников на предприятии. Моделирование качества процесса обслуживания покупателей с применением метода «точек соприкосновения» Ознакомление с организационной структурой торгового предприятия и его штатным расписанием Ознакомление с Дресс-кодом на предприятии Ознакомление с графиком работы сотрудников предприятия.
Тема 8. Изучение закупочной деятельности на предприятии	Закупочная деятельность предприятия Рассчитать оптимальный размер партии поставки товара на примере двух различных товаров (продовольственного и непродовольственного), используя формулу Уилсона. Изучить как происходит закупочная деятельность на предприятии.
Тема 9. Рациональное перемещение товарных потоков.	Товарные запасы Используя логистические методы выбора поставщика (например рейтинговый метод оценки поставщика) выбрать наиболее предпочтительного по 4-5 подгруппам товаров Расчет оптимального количества товарных запасов на примере 1-2 различных товаров Изучить формы и методы доставки товаров на предприятие.
Тема 10 Торговое оборудование и охрана труда	Торговое оборудование и охрана труда Определять виды торгового оборудование Применять нормы и правила охраны труда Изучить торговое оборудование, используемое в данном торговом предприятии Изучить правила техники безопасности и охраны труда.

3.3. Форма аттестационного листа по практике - стандартная, заполняется на каждого обучающегося.

Дифференцированный зачет по учебной и производственной практике выставляется на основании данных аттестационного листа (характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике) с указанием видов работ, выполненных

обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика.

IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)

4.1. Формы проведения экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) проводится в накопительной форме с учетом оценок МДК, учебной и производственной практик.

Итогом экзамена (квалификационного) является однозначное решение: **«вид профессиональной деятельности освоен или не освоен»** и оценка по пятибалльной системе (При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен»).

4.2. Форма оценочной ведомости – стандартная, заполняется специалистом деканата.

4.3. Форма комплекта экзаменационных материалов

Состав

- I. Паспорт.
- II. Задание для экзаменуемого.
- III. Пакет экзаменатора.
 - III а. Условия.
 - III б. Критерии оценки.

I. ПАСПОРТ

Назначение:

КОМ предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля ПМ. 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Оцениваемые компетенции:

- ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

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

ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;

ЛР1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

ЛР13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ

Комплексные задания

Комплект 1.

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Задания:

№1. В сентябре 2016 года в г. Оренбурге проходила оптовая ярмарка «Меновой Двор» В работе ярмарки принимали участие: ЗАО «Посуда центр» г.Оренбург и ЗАО «Южно-Уральский фарфоровый завод», которые заключили договор на поставку керамической посуды на сумму 1500 тыс.рублей.

Продемонстрируйте диалог заключения договора-поставки и произведите его документальное оформление.

№ 2 1.Различаются ли понятия «форма продажи» и «методы обслуживания»:

Да, первое понятие означает, как осуществляется продажа, второе-как организовано обслуживание;

Нет, данные понятия по смыслу идентичны;

Да, но при реализации продовольственных товаров?

2. Предприятия, относящиеся к стационарной розничной торговой сети:

Магазины

Палатки и киоски

Павильоны

№3 . Охарактеризуйте методы доставки товаров в торговые предприятия

Методы доставки товаров

Централизованный

Децентрализованный

№4 Установите соответствие между признаками классификации услуг в зависимости от материализации:

А) услуги, связанные с изменением потребительских свойств товара;

Б) услуги, связанные с продвижением товаров от продавца к покупателю;

услуги, обеспечивающие деятельность финансовой системы

Банковские услуги, транспортные, ремонтные работы. Посреднические услуги, образовательные услуги, пошив и ремонт одежды, реализация ценных бумаг

№5. Назовите основные цели добровольной сертификации услуг:

поддержание репутации производителя по обеспечению качества реализуемой продукции; подтверждение соответствия продукции (работ, услуг) установленные государственным стандартом;

В) Заменяет обязательную сертификацию продуктов (работ, услуг);

Г) Реклама продукции

№6. Исходные данные сведены в таблицу.

месяц Сумма товарных запасов на 1-е число месяца, тыс.р. Товарооборот за месяц тыс.р.

январь 310 390

февраль 315 394

март 320 400

апрель 315 398

май 340 420

Определите: товарные запасы в днях товарооборота на 31 января; среднюю величину товарных запасов за один квартал в целом.

Комплект 2.

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Задания:

№1. Продемонстрируйте диалог заключения договора поставки и произведите его документальное оформление.

В сентябре 2016 года в г. Оренбурге проходила оптовая ярмарка <<Меновой двор>>. В работе ярмарки принимали участие ЗАО «Посуда центр» г.Оренбург и ЗАО «Южно-Уральский фарфоровый завод», которые заключили договор на поставку керамической посуды на сумму 1500 тыс.рублей.

№2. Найдите правильные ответы на предложенные вопросы:

1. Назовите виды магазинов:

А) Супермаркеты, гипермаркеты, магазины у дома:

Б) Универсальные магазины, специализированные магазины, неспециализированные магазины,

С) Розничные магазины, магазин-склад.

2. Покупатели участвуют в технологическом процессе торгового предприятия:

А) Нет

Б) Да, в роли клиентов

С) В зависимости от организации технологического процесса на конкретном предприятии.

№3. Охарактеризуйте формы снабжения предприятий торговли товарами:

складская

транзитная

Форма снабжения предприятий

№4. Какие из перечисленных услуг, оказываемых в оптовых предприятиях, относят к дополнительным:

-Изучение потребительского спроса

-Реклама новых товаров

-Прием заказов на товары

-Сортировка, фасовка

-Хранение товара

Обоснуйте свой выбор.

№5. Упорядочите составляющие схемы механизма сертификации:

- Принятие решения по сертификации
- Проведение необходимых проверок
- Анализ полученных результатов оценки соответствия
- Выдача сертификата или лицензии на применение знака соответствия
- Информация о результатах сертификации

№6 №6. Исходные данные сведены в таблицу.

месяц Сумма товарных запасов на 1-е число месяца, тыс.р. Товарооборот за месяц тыс.р.

январь 310 390

февраль 315 394

март 320 400

апрель 315 398

май 340 420

Определите: товарные запасы в днях товарооборота на 31 января; среднюю величину товарных запасов за один квартал в целом.

Комплект 3.

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Задания.

№ 1. Продемонстрируйте диалог заключения договора поставки и произведите его документальное оформление.

В сентябре 2016 в г.Оренбурге проходила оптовая ярмарка «Меновой двор». В работе ярмарки принимали участие фирма «Юничел», выпускающая бытовую обувь и «Оренбургский облпотребсоюз», которые заключили договор на поставку обуви в магазины потребительской кооперации Оренбургской области на сумму 1800 тыс.рублей

№2. Найдите верные ответы на предложенные вопросы:

1.Различаются ли понятия «форма продажи» и «методы обслуживания»:

А)Да, первое понятие означает, как осуществляется продажа, второе-как организовано обслуживание;

Б)Нет, данные понятия по смыслу идентичны;

В)Да, но при реализации продовольственных товаров?

2. Предприятия, относящиеся к стационарной розничной торговой сети:

А)Магазины

Б)Палатки и киоски

В)Павильоны

Методы доставки товаров

№3. Охарактеризуйте методы доставки товаров в торговые предприятия:

Централизованный

Децентрализованный

№4. Установите соответствие между признаками классификации услуг в зависимости от материализации:

услуги, связанные с изменением потребительских свойств товара;

услуги, связанные с продвижением товаров от продавца к покупателю;

услуги, обеспечивающие деятельность финансовой системы

Банковские услуги, транспортные, ремонтные работы. Посреднические услуги, образовательные услуги, пошив и ремонт одежды, реализация ценных бумаг.

№5 Назовите основные цели добровольной сертификации услуг:

1. поддержание репутации производителя по обеспечению качества реализуемой продукции;

2. подтверждение соответствия продукции (работ, услуг) установленные государственным стандартом;

3. Заменяет обязательную сертификацию продуктов (работ, услуг);

4. Реклама продукции;

№6 . Исходные данные сведены в таблицу.

месяц Сумма товарных запасов на 1-е число месяца, тыс.р. Товарооборот за месяц тыс.р.

январь 310 390

февраль 315 394

март 320 400

апрель 315 398

май 340 420

Определите: товарные запасы в днях товарооборота на 31 января; среднюю величину товарных запасов за один квартал в целом.

Комплект 4

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Задание №1. Продемонстрируйте диалог заключения договора-поставки и произведите его документальное оформление.

В сентябре 2016 года в г.Оренбурге проходила оптовая ярмарка «Меновой двор». В работе ярмарки принимали участие: Оренбургская швейная фирма «Ореана» и ЗАО«Силуэт» г.Оренбург, которые заключили договор на поставку швейных изделий на сумму 900 тыс. рублей.

Задание№2 Составьте текст уличной рекламы на средства борьбы с вредителями сада и огорода.

Задание№3 ОАО «Оренбург молоко» само производит доставку своей продукции в магазины Дзержинского и Промышленного района г.Оренбурга. Предложите схему движения автомобиля с молочной продукцией, предназначенной для 5 магазинов, находящихся на разных улицах города Оренбурга.

Задание№4. Установите соответствие между отличительными чертами услуг и их характеристиками: 1.неосязаемость 2.неотделимость 3.непостоянство качества 4.несохраняемость:

- Предоставление однотипных услуг разного уровня качества;
- Производство и потребление услуги происходит одновременно;
- Невозможность оказать услуги впрок
- Нематериальный характер

Задание№5. Обобщенная схема механизма проведения добровольной сертификации услуг включает (укажите в логической последовательности):

- выдача сертификата или лицензии на применение знака соответствия;
- проведение проверок (анализ документов, идентификация образцов и их испытания);
- принятие решений по сертификации;
- подача заявки на сертификацию
- анализ полученных результатов оценки соответствия;
- информация о результате сертификации

Задание №6. Данные по работе предприятия сведены в таблице.

Месяц Сумма товарных запасов на 1-е число месяца, тыс.р. Поступление товаров за месяц, тыс. руб. Документированный расход товаров, тыс.руб.

Апрель 9750 5460 182

Май 8900 4628 148

Июнь 8850 4602 154

Июль 9400 5076 16

Рассчитайте величину товарных запасов в днях товарооборота на последнее число мая и июня и определить товарооборачиваемость в днях и количестве оборотов за 2-й квартал в целом.

Комплект № 5

Инструкция

Внимательно прочитайте задания.

Задание: №1. В сентябре 2016 года в г. Оренбурга проходила оптовая ярмарка «Меновой двор». В работе ярмарки принимали участие: Оренбургская швейная фирма «Ореана» и ЗАО «Силуэт» г. Оренбург, которые заключали договор на поставку швейных изделий на сумму 900 тыс. рублей.

Продemonстрируйте диалог заключения договора- поставки и произведите его документальное оформление.

.Задание: №2. Составьте текст рекламного объявления в газету на поступившую партию игрушек резиновых из пластизоля.

Задание: №3. Используя схему, дайте характеристику маршрутов доставки товаров в торговые предприятия.

Маршруты доставки товаров

Линейные (маятниковые) Кольцевые

Задание: №4 Выделите основные причины реализации на потребительском рынке некачественных и опасных услуг:

Появление недобросовестных лиц, ориентированных на быстрое получение прибыли;

Поддержание условий хранения, транспортирования и реализации товаров сети;

Свободный доступ хозяйствующих субъектов деятельности без соответствующих условий для осуществления действенного контроля за качеством товаров (работ, услуг);

Низкая результативность государственного надзора и контроля.

Задание №5 Укажите цели добровольной сертификации услуг:

А) повышение конкурентоспособности услуг;

Б) подтверждение соответствия продукции показателям качества, установленным в государственных стандартах;

В) несоответствие стандартам и нормативам объектов сертификации;

Г) содействие потребителям в выборе услуг высокого качества.

Задание №6. Работа торгового предприятия характеризуется данными, представленными в таблице.

Год Товарооборот, тыс.р. Средние за период товарные запасы, тыс.р.

2015	59610	4522
2016	60974	4859

Определите товарооборачиваемость за каждый год в днях и число оборотов.

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

Условия:

Количество вариантов – 5.

Время выполнения – 2 академических часа.

Ведомость – стандартная, заполняется специалистом.

Критерии оценивания

Критерии оценивания теоретических знаний:

«Отлично» - ставится, если студент:

а) обстоятельно, с достаточной полнотой излагает тему;

б) дает правильные формулировки, точные определения понятий и терминов, обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ, привести примеры, не только данные в конспекте (учебнике), но и самостоятельно составленные, правильно отвечает на дополнительные вопросы;

в) уверенно и правильно проводит разбор материала и обосновывает его, правильно пользуется терминологией;

г) свободно владеет речью (демонстрирует связность и последовательность в изложении);

д) демонстрирует умение действовать в стандартных и нестандартных профессиональных ситуациях.

«Хорошо» - ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «отлично», но допускает единичные ошибки, которые сам же исправляет после замечания преподавателя.

«Удовлетворительно» - ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

а) допускает неточности в формулировке понятий и терминов, затрудняется обосновать свой ответ, не может привести самостоятельно составленные примеры, затрудняется при ответе на дополнительные вопросы;

б) допускает частичные ошибки при разборе материала;

в) излагает материал недостаточно связно и последовательно с частыми заминками и перерывами.

«Неудовлетворительно» - ставится, если студент обнаруживает незнание или непонимание большей части соответствующего раздела.

Критерии оценивания практических умений

«Отлично» - ставится, если студент:

а) уверенно и правильно выполняет манипуляцию в точном соответствии с алгоритмом;

б) обнаруживает полное понимание целей выполняемой манипуляции, может обосновать свои действия, пользуясь профессиональной терминологией, правильно отвечает на дополнительные вопросы;

в) свободно владеет речью (демонстрирует связность и последовательность в изложении);

г) демонстрирует умение действовать в стандартных и нестандартных профессиональных ситуациях.

«Хорошо» - ставится, если студент обнаруживает практические умения, удовлетворяющие тем же требованиям, что и для отметки «отлично», но допускает единичные негрубые ошибки, которые сам же исправляет после замечания преподавателя.

«Удовлетворительно» - ставится, если студент обнаруживает практические умения, но:

а) допускает неточности при выполнении алгоритма, не приводящие к негативным последствиям, затрудняется обосновать свои действия, затрудняется при ответе на дополнительные вопросы;

б) излагает материал недостаточно связно и последовательно с частыми заминками и перерывами;

в) испытывает затруднения в действиях при нестандартных профессиональных ситуациях.

«Неудовлетворительно» - ставится, если студент допускает грубые нарушения алгоритма действий и ошибки, влекущие за собой возникновение последствий, отсутствие умения действовать в стандартных профессиональных ситуациях.