

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» в г. Артеме
(ФИЛИАЛ ФГБОУ ВО «ВГУЭС» В Г. АРТЕМЕ)**



УТВЕРЖДАЮ
Зав. отделением ОССПО
Н.В. Лукашина

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уровень подготовки: *базовый*

Артем 2021

Рабочая программа профессионального модуля *ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью* разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности *38.02.04 Коммерция (по отраслям)*, утвержденного приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г., №539, примерной образовательной программой.

Разработчик(и): *Т.И. Забелина, преподаватель*
А.С. Морозова, преподаватель

Утверждена на заседании цикловой методической комиссии по профилю дисциплин экономики и управления протокол № 1 от 02.09.2021 г.

Председатель ЦМК _____ *Т.И. Забелина*

Директор ООО СтЭлМон _____

К.Г. Бергер
К.Г. Бергер

Директор ООО «Орбита» _____

В.П. Кривошей
В.П. Кривошей

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	33
КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	36
ПРИЛОЖЕНИЕ А	41
ГЛОССАРИЙ	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, разработанной в соответствии с ФГОС в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Очная форма обучения

всего – **420** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **348** часов, из них вариативной части- 54 часа

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **232** часа,
из них вариативной части - 36 часов;

самостоятельной работы обучающегося – **116** часов, из них вариативной части - 18 часов

курсовое проектирование – 20 часов

учебная практика – 36 часов

производственной практики (по профилю специальности) – **36 часов.**

Заочная форма обучения

всего – **420** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **348** часов, из них вариативной части- 54 часа

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **76** часа,

самостоятельной работы обучающегося – **272** часов, из них вариативной части - 18 часов

курсовое проектирование – 20 часов

учебная практика – 36 часов

производственной практики (по профилю специальности) – **36 часов.**

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности: организация и управление торгово- сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

КОД	Наименование результатов обучения
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
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Очная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарных курсов					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), ** часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практическое занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1, 1.6-1.9	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	183	122	62	20	61	20		-
ПК 1.2-1.5	МДК.01.02. Организация торговли	90	60	30	Не предусмотрена	30	Не предусмотрена		
ПК 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	75	50	30	Не предусмотрена	25	Не предусмотрена		
ПК 1.1 - 1.10	УП.01.01 Учебная практика	36						36	
ПК 1.1 - 1.10	ПП.01.01. Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	Всего:	420	232	122	20	116	20	36	36

Заочная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарных курсов					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),** часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практическое занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1, 1.6-1.9	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	183	48	14	20	135	20		-	
ПК 1.2-1.5	МДК.01.02. Организация торговли	90	16	6	Не предусмотрена	74	Не предусмотрена			
ПК 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	75	12	4	Не предусмотрена	63	Не предусмотрена			
ПК 1.1 - 1.10	УП.01.01 Учебная практика	36						36		
ПК 1.1 - 1.10	ПП.01.01. Производственная практика (по профилю специальности)	36								36
	Всего:	420	232	76	20	272	20	36	36	

	материала по теме «Виды торговли»		
	Практическое занятие №2. Решение кейс - задач по теме «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Построение сравнительной таблицы функций оптовой и розничной торговли	4	2,3
	Практическое занятие №3. По материалам отчетности АГО проведение анализа развития рынка сферы розничной торговли АГО.	4	2,3
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.	2	1
	Внеаудиторная самостоятельная работа №4. Составление схемы «Классификация коммерческих предприятий».	4	3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №5. Подготовка презентационного материала по теме «Холдинг и его особенности. Примеры холдинговых компаний»	4	3
	Практическое занятие №4. Заполнение и разработка нормативно-правовых документов по регистрации предприятий различных форм собственности.	2	2,3
	Практическое занятие №5. Составление сравнительной таблицы организационно-правовых форм предприятий. Решение ситуационных и тестовых заданий	4	2,3
	Практическое занятие №6. Составление организационных структур предприятий различного типа	2	2,3
	Практическое занятие №7. Построение организационных структур объединений предприятий.	2	2,3
	Содержание учебного материала Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Направления государственного регулирования	2	1
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой			

деятельности.	коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования. Уровни регулирования коммерческой деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Международные организации регулирования коммерческой деятельности		
	Внеаудиторная самостоятельная работа №6. Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность	3	3
	Практическое занятие №8. Разработка ментальной карты по теме «Нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность».	2	2,3
Тема 5. Коммерческие службы организации	Содержание учебного материала Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации. Принципы построения организационных структур коммерческих служб. Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Должностная инструкция менеджера по продажам. Положение о коммерческом отделе, отделе сбыта (реализации) торгового предприятия. Деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика.	2 2	1, 3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №7. Подготовка доклада по теме «Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета»	2	3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №8. Подготовка эссе по теме «Морально-этические требования к менеджеру по продажам».	4	3
	Практическое занятие №9. Анализ и разработка должностных инструкций специалистов коммерческих структур.	4	2,3
	Практическое занятие №10. Решение кейс ситуаций по теме «Деловой этикет в коммерции». Решение тестовых заданий	4	2,3
	Курсовая работа. Постановка задач на курсовое проектирование	2	1,2,3
	Тема 6. Инфраструктура коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках, правила проведения выставок. Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок. Особенности работы товарной биржи, организация работы аукциона, организация	2 2

	продажи товаров на оптовых рынках.		
	Внеаудиторная самостоятельная работа №9. Изучение документов по проведению аукционов.	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №10. Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа»	4	3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №11. Подготовка доклада о проведении ярмарки на примере действующих ярмарок в любом из регионов страны.	2	3
	Практическое занятие №11. Составление перечня документов для проведения ярмарки на организационном этапе.	2	2,3
	Практическое занятие №12. Деловая игра «Аукцион»	4	2,3
	Практическое занятие №13. Составление перечня документов при организации работы на товарных биржах. Составление сравнительной таблицы задач фондовой и товарной биржи	2	2,3
	Практическое занятие №14. Проведение деловой игра «Товарная биржа»	4	2,3
	Курсовая работа. Оформление введения курсовой работы.	4	2,3
Тема 7. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Организация хозяйственных связей.	Содержание учебного материала Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Понятие и сущность процесса товародвижения, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и расторжения договоров и контроль за выполнением. Гражданский Кодекс РФ о порядке заключения договорных обязательств. Порядок предъявления претензий и санкций	2	1, 2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №12. Составление презентационного материала «Формы товародвижения, звенность».	4	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №13. Составление схемы «Условия поставок «ИНКОТЕРМС»»	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №14. Составление договора на поставку продукции на примере любого предприятия торговли.	4	2,3
	Практическое занятия №15. Подготовка нормативных документов, регулирующих договорные отношения в коммерческой деятельности. Установление коммерческих	4	2,3

	связей, заключение договоров и контроль их выполнения. Решение тестовых заданий		
	Курсовая работа. Подготовка первой главы курсовой работы.	4	2,3
Тема 8 Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров	Содержание учебного материала Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах. Методы стимулирования продажи товаров. Операции из которых состоит коммерческая работа на предприятиях розничной торговли: изучение и анализ спроса потребителей, формирование ассортимента товаров, управление товарными запасами, рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров.	2	1,2
	Практическое занятия №16. Решение ситуационных задач «Выбор потенциального поставщика». Решение тестовых заданий	4	2,3
Тема 9. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта. Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно- экспедиционных операций.	2	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №15. Подготовка схемы «Классификация основных видов транспорта».	2	3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №16. Подготовка конспекта «Нормативные документы, регулирующие правила перевозки грузов».	2	3
	Практическое занятие №17. Решение ситуационных задач «Организация перевозок грузов» Решение расчетных задач по теме «Выбор рационального вида транспорта»	2	2,3
	Практическое занятие №18. Составление сравнительной таблицы по теме «Особенности перевозки различными видами транспорта»	2	2,3
	Практическое занятие №19. Составление опорного конспекта Кодекса воздушных и морских перевозок	2	2,3

	Курсовая работа. Подготовка второй главы.	4	1,2,3
Тема 10. Организация перевозок грузов автомобильным и железнодорожным транспортом	Содержание учебного материала Правила перевозки товаров автомобильным транспортом. Правила перевозки товаров железнодорожным транспортом. Транспортные тарифы и правила их применения в зависимости от видов транспорта. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров.	2	1
	Внеаудиторная самостоятельная работа №17. Составление конспекта по теме «Требования к качеству тары транспортной тары».	2	3
	Практическое занятие №20. Подготовка договора на перевозку автомобильным и железнодорожным транспортом.	2	2,3
	Курсовая работа. Подготовка заключения.	2	3
Тема 11. Система показателей оценки эффективного развития коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Составляющими системы показателей являются три группы показателей: интересы потребителей, интересы инвесторов, финансовые результаты, финансовое состояние организации. Показатели розничного и оптового товарооборота.	4	1,2
	Практическое занятие №21 Решение расчетных задач по теме "Оценка эффективности коммерческой деятельности"	4	2,3
Тема .12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; рекламная информация и др. Основы правового режима информационных ресурсов. Штриховое кодирование, виды, назначение. Товарные знаки и знаки обслуживания: понятия, назначение, виды, правовая охрана, регистрация и основа для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты, режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита.	2	1

	Патентная защита.		
	Внеаудиторная самостоятельная работа №18. Составление схем: «Информационные процессы в торговой организации», «Товарные знаки и знаки обслуживания», «Способы защиты коммерческой тайны».	4	3
	Практическое занятие №22. Решение ситуационных задач «Коммерческая тайна и ее защита»	2	2,3
	Курсовая работа. Оформление библиографического списка.	2	2,3
Тема 13. Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.	Содержание учебного материала Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли: франчайзинг, лизинг, факторинг и др. Нормативно-правовая база инновационной деятельности. Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика. Факторинг: назначение, основные элементы.	2	1
	Внеаудиторная самостоятельная работа №19. Подготовка докладов по теме «Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности»	4	3
	Практическое занятие №23. Анализ нормативно-правовой базы инновационной деятельности коммерческого предприятия.	2	2,3
Тема 14. Коммерческая тайна и способы ее защиты.	Содержание учебного материала Роль информации в коммерческой деятельности современного предприятия. Коммерческая тайна, ее правовые основы, характеристика. Способы защиты информации, составляющей коммерческую тайну	2	1
	Внеаудиторная самостоятельная работа №20. Составление презентационного материала по теме «Способы защиты коммерческой тайны»	4	2,3
	Практическое занятие №24. Деловая игра «Коммерческий риск»	2	2,3
	Курсовая работа. Защита курсовой работы	2	1,2,3
	Итого по МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	183	

		в том числе:	
	теоретическое обучение		40
	практические занятия		62
	курсовая работа		20
	внеаудиторная самостоятельная работа студента		61
Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли			
Раздел 2.1 Торговля – отрасль экономики, её характеристика и связь с другими отраслями.			4/4/4
Тема 1.1. Введение. Сущность, история торговли, ее место в экономике	Содержание учебного материала Основные цели и задачи изучения МДК.01.03. Содержание и структура курса. Понятие и сущность торговли. Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка. Исторические этапы развития торговли на Руси и в современной России	2	1
	Практическое занятие №1 Проблемный семинар «Торговля: современное состояние и перспективы развития»	2	1, 2
Тема 1.2. Виды и формы торговли	Содержание учебного материала Виды и формы торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России. Торговля. Термины и определения (ГОСТ Р 51303-99). Современные формы и виды торговли	2	1
	Практическое занятие №2 Ситуационные задачи по теме: «Виды и типы предприятий розничной торговли».	2	1, 2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №1 Подготовка сообщения и презентации по предложенным темам: Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка. Исторические этапы развития торговли на Руси и в современной России	4	2, 3
Раздел 2.2. Организация системы товародвижения			6/6/6
Тема 2.1. Организация торгово-технологического процесса товародвижения	Содержание учебного материала Понятие «товародвижение» и «товароснабжение». Сущность товародвижения, факторы, оказывающие воздействие на него Формы и звенность товародвижения, принципы его рационального построения	2	1

	Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.		
2.2. Тара и тарные операции в торговле	Содержание учебного материала Понятие и значение тары в хранении и транспортировке товара. Виды тары, ее назначение. Классификация тары. Приемка, хранение и возврат тары. Организация тарного хозяйства в торговле.	2	1
	Практическое занятие №3 Составление таблицы с классификацией тары, упаковки	2	1, 2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №2 Подготовка презентации на основе фотоматериала тары, используемой на предприятиях торговли АГО	4	2,3
Тема 2.3. Организация перевозок товаров. Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий	Содержание учебного материала Организация и технология завоза товаров розничное торговое предприятие. Виды транспорта, его значение в перевозках грузов. Классификация транспорта и его использование в товародвижении. Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий. Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности.	2	1
	Практическое занятие №4 Составление документов, сопровождающих товары в пути Изучить транспортную маркировку	4	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №3 Составить пакет документов на товары, предназначенные для перевозки различными видами транспорта	2	2,3
Раздел 2.3. Организация оптовой торговли		4/4/8	
Тема 3.1. Оптовая торговля в современных рыночных отношениях	Содержание учебного материала Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях. Функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Оптовые предприятия, их виды.	2	1
	Практическое занятие № 5. Виды складских зданий и сооружений за рубежом.	2	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №4. Подготовка сообщения на тему «Определение вида и типа организаций оптовой	4	2,3

	торговли. Услуги оптовой торговли»		
Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Склады – основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада. Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения.</p> <p>Устройство и планировка складов. Основные помещения, их назначение и взаимосвязь.</p> <p>Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции.</p>	2	1
	Практическое занятие № 6. Размещение товарных складов в АГО.	2	1,2
	<p>Внеаудиторная самостоятельная работа №5</p> <p>Оформление презентации на тему «Планировка и устройство товарного склада» .</p>	4	2,3
Раздел 2. 4. Организация розничной торговли		4/4/6	
Тема 4.1. Розничные торговые предприятия, их функции, размещение	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Понятие и виды розничной торговой сети, основные принципы ее размещения. Классификация и функции предприятий розничной торговли. Розничное торговое предприятие – основное звено розничной торговли. Принципы, правила и виды размещения магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. Торговые здания, их классификация, требования предъявляемые к ним. Современные типы магазинов в России и за рубежом.</p>	2	1
	Практическое занятие № 7. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг.	2	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №6. Подготовка сообщения на темы «Современные типы магазинов в России и за рубежом», «Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам»	2	2,3
Тема 4.2. Устройство и планировка магазина	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Комплекс помещений магазина и санитарно-техническое устройство. Устройство и планировка и взаимосвязь помещений магазина, их назначение и требования, предъявляемые к ним. Устройство и планировка торгового зала, организация труда в магазине.</p>	2	1

	Основные категории работников, их функции. Рациональное распределение площади между отделами. Торговый зал-основное помещение магазина, планировка. Показатели рационального использования площади торгового зала.		
	Практическое занятие № 8. Ранжирование факторов, влияющих на планировку и размещение	2	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №7 Оформление презентации на тему «Планировка и устройство предприятия розничной торговли»	4	2,3
Раздел 2. 5. Технологические операции в торговле		12/12/6	
Тема 5.1. Технологические операции по поступлению и приемке товаров	Содержание учебного материала Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли, его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции, ТТП в магазинах различных типов. Приемка товаров по количеству и качеству на складах и в розничных торговых предприятиях. Предварительная приемка, ее основные элементы. Сроки окончательной приемки товаров по количеству и качеству. Сопроводительные документы к поступившим товарам.	2	1,2
	Практическое занятие № 9. Решение ситуаций возникающих при приемке товаров по количеству и качеству.	4	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №8. Составление сообщения на тему «Порядок приемки товаров по количеству и качеству в магазинах АГО»	2	2,3
Тема 5.2. Технология хранения и подготовки товаров к продаже	Содержание учебного материала Технология хранения товаров в магазине. Условия хранения товаров в магазине и на складе. Размещение товаров на хранение. Соблюдение сроков хранения товаров. Технология предварительной подготовки товаров к продаже Товарные потери в магазине.	2	1
	Практическое занятие № 10. Составление схемы торгово-технологического процесса склада. Организация условий хранения определенных видов товара в магазине.	2	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №9. Составление логико-смысловой схемы	2	2,3

	по приемке товаров по количеству и качеству Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже.		
Тема 5.3 Размещение и выкладка товаров в торговом зале.	Содержание учебного материала Способы размещения. Требования к размещению и выкладке товаров на готовом оборудовании. Мерчандайзинг. Выкладка товаров в торговом зале Размещение и выкладка отдельных видов товаров	2	1
	Практическое занятие №11 Составление схемы расположения товаров в магазинах продовольственных и промышленных товаров	2	1,2
Тема 5.4 Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.	Содержание учебного материала Продажа товаров и обслуживание. Формы продажи товаров, их краткая характеристика. Технология продажи товаров при различных формах. Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания. Основные элементы процесса продажи. Организация расчетов с покупателями	2	1
	Практическое занятие №12 Ситуационные задачи по теме «Работы с покупателями». Имитационная игра «Подбор и отбор персонала»	2	1,2
	Внеаудиторная самостоятельная работа №10 Подготовка доклада на тему «Современные формы продажи товаров»	2	2,3
Тема 5.5 Защита прав потребителей и основные правила продажи товаров	Содержание учебного материала Закон РФ «О защите прав потребителей». «Правила продажи отдельных видов товаров». «Правила продажи товаров по образцам»: значение, содержание. «Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»: значение, содержание. «Правила продажи товаров длительного пользования в кредит»: значение, содержание. «Правила продажи товаров дистанционным способом»	4	1,2

	Практическое занятие №13 Анализ применения Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	2	1,2
	Итого по МДК 01.02. Организация торговли	90	
	в том числе:		
	теоретическое обучение	30	
	практические занятия	30	
	внеаудиторная самостоятельная работа студента	30	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.			
Тема 1. Теоретико-методологические основы технической оснащённости организаций торговли	Содержание учебного материала Дисциплина «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», её значение для подготовки специалистов. Порядок изучения дисциплины, связь с другими дисциплинами цели, задачи и объекты изучения. Научно-технический прогресс в торговле Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах. Требования работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики.	2	1,2
	Практическое занятие №1. Составление текстовой таблицы «Классификация торгового оборудования. Признаки, функциональное назначение». Краткая характеристика	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №1. Составление глоссария по основным понятиям торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению	2	3
Тема 2. Торговая мебель, торговый инвентарь	Содержание учебного материала Классификация мебели типизация, унификация и стандартизация мебели. Требования, предъявляемые к мебели Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения.	2	1,2

	<p>Принципы выбора и оснащения торговой мебели магазинов.</p> <p>Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.</p> <p>Виды, назначение и особенности устройства отдельных типов инвентаря.</p> <p>Значение тары – оборудования, ее применения.</p>		
	Практическое занятие 2. Выбор мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина	2	2,3
	Практическое занятие № 3. Определение параметров микроклимата и освещенность на рабочем месте. Расчет освещения рабочей зоны и рабочего места.	2	2,3
Тема3. Измерительное оборудование	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Значение и классификация измерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам.</p> <p>Весы настольные: циферблатные и электронные, циферблатные, лотковые, весы товарные, шкальные; назначение, техническая характеристика и правила эксплуатации.</p> <p>Весы автомобильные и вагонные, их типы, техническая характеристика. Виды гирь, их применение в соответствии с гирями весов, меры объема и длины.</p> <p>Значение применения электронных весов в торговых предприятиях. Экономическая и социальная эффективность.</p> <p>Виды электронных весов, их основные узлы. Правила эксплуатации.</p> <p>Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от вида измерительного оборудования</p>	2	1,2
	Практическое занятие № 4. Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов	2	2,3
	Практическое занятие № 5. Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа №3. Составление схемы подготовки весов к взвешиванию: по уровню, по выставлению стрелки весов на «0», по колебательным движениям стрелки весов	2	3
	Внеаудиторная самостоятельная работа № 4. Изучение нормативных документов по государственному метрологическому контролю за средствами измерений.	2	3
	Тема 4. Механическое оборудование.	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Фасовочно-упаковочное оборудование: назначение, классификация. устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркировки</p>	2

	упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Режущие и измельчительные машины: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	Практическое занятие № 6. Выполнение тестового задания по теме.	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа № 5. Составление схем последовательности сборки различного оборудования.	3	3
Тема 5. Торгово-технологическое оборудование.			
5.1 Холодильное оборудование	Содержание учебного материала Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Машинное охлаждение, его сущность, преимущество и недостатки по сравнению с безмашинным охлаждением. Холодильные агрегаты: виды, свойства, применение. Озонобезопасные хладагенты и их виды. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройства, техническая характеристика, правила эксплуатации. Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащений холодильным оборудованием. Торговые автоматы: назначение, классификация и правила их эксплуатации. Автоматы непродовольственной и продовольственной группы товаров. Оборудование для продажи напитков.	2	1,2
	Практическое занятие № 7. Разработка таблицы по классификации холодильного оборудования. Расчёт потребности в оборудовании для магазина.	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа 6. Изучение номенклатуры торгового холодильного оборудования в торговых предприятиях города. Составление текстовой таблицы «Технические характеристики холодильных шкафов и прилавков»	2	2,3
5.2 Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание Фасовочно-упаковочное оборудование: назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.	2	1,2

	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Режущие и измельчительные машины: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	Внеаудиторная самостоятельная работа №7. Изучение основных требований, предъявляемых к машинам и механизмам.	3	2,3
5.3. Измельчительно-режущее оборудование	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях и предприятиях общественного питания. Социальная и экономическая эффективность.</p> <p>Классификация измельчительного и режущего оборудования.</p> <p>Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, замороженных продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство техническая характеристика. Блендеры, миксеры.</p> <p>Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли.</p>	2	1,2
	Практическое занятие 8. Изучение устройства и принципа действия машины для нарезки гастрономических продуктов. Подготовка машины к работе, регулирование толщины среза, освоение правил безопасной эксплуатации.	2	2,3
	Практическое занятие № 9. Изучение инструкций по технике безопасности, предъявляемой к торговому оборудованию.	2	2,3
Тема 6. Контрольно-кассовые машины	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Электронные ККМ: принципы устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Кассовые POS – терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Программы обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.</p> <p>Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККМ и другой электронной техникой.</p>	2	1,2

	<p>Основные этапы эксплуатации ККМ; подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККМ к работе. Основные правила работы на ККМ. Порядок окончания работы на ККМ. Учет кассовых операций.</p>		
	<p>Практическое занятие № 10. Изучение порядка оформления отчетно-кассовой документации. Отработка этапов эксплуатации ККМ; подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККМ к работе. Основные правила работы на ККМ. Порядок окончания работы на ККМ. Оформление отчетно-кассовой документации.</p>	4	2,3
	<p>Практическое занятие № 11. Выполнение тестового задания по теме.</p>	2	2,3
	<p>Внеаудиторная самостоятельная работа № 8. Составление схемы регистров (счетчиков) в ККМ с указанием емкости (количество денежных разрядов). Составление схем получения кассовых чеков. Составление схемы выполняемых операций ККМ Samsung 4615RF и АМС 100 Ф. Изучение вопроса «Кассовые терминалы современных торговых предприятий».</p>	3	3
<p>Тема 7. Комплексная механизация и автоматизация складских процессов</p>	<p>Содержание учебного материала Основные направления комплексной механизации и автоматизации складских процессов. Определение и характеристика механизации и автоматизации технологических процессов в предприятиях розничной и оптовой торговли. Схемы комплексной механизации и автоматизации предприятий розничной и оптовой торговли. Характеристика основных технических средств, применяемых для механизации и автоматизации складских операций. Характеристика подъемно-транспортного оборудования в соответствии со сферой применения. Понятие, назначение и область применения грузоподъемных и транспортирующих машин, штабеле- и стеллажеобслуживающих машин, электро- и автопогрузчиков, универсального оборудования, вакуумных грузоподъемных машин, робокаров, конвейерных систем для перемещения паллет и коробов. Общие требования безопасности. Техничко-экономические показатели работы и расчеты при выборе оборудования. Автоматизация склада: повышение производительности труда, изменение системы организации и управления складом, внедрение комплексной информационной системы, обучение персонала, оснащение склада техническими средствами и</p>	2	1,2

	автоматизация складских процессов.		
	Практическое занятие №12. Расчет основных показателей от внедрения механизации	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа № 9. Сервисное обслуживание складских помещений за счет применения клинингового оборудования. Преимущества, предъявляемые требования к нему, принципы выбора. Комплексные решения уборки складских помещений	3	3
Тема 8. Охрана труда работников организаций торговли	Содержание учебного материала Права работника в области охраны труда. Понятие и характеристика рабочего времени (продолжительность, сверхурочная работа). Обязанности работодателя по обеспечению безопасности труда и условий, отвечающих требованиям охраны и гигиены труда. Обязанности администрации торговой организации по охране труда в розничной и оптовой торговле. Характеристика комплекса неблагоприятных факторов производственной среды, обусловленных трудовым процессом. Безопасность технологических процессов. Понятие и характеристика индивидуальной и коллективной защиты работников. Организация и требования к обустройству рабочего места работника в розничной торговле. Требования к оборудованию рабочих мест различных категорий работников торгового объекта. Обязанности персонала: основные требования к категориям работников, осуществляющих организацию торгового обслуживания и обеспечивающих технологические операции в предприятиях оптовой и розничной торговли.	2	1,2
	Практическое занятие № 13. Изучение Федеральных законов, нормативно-технических документов в области охраны труда.	2	2,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа № 9. Анализ Федеральных законов, нормативно-технических документов в области охраны труда.	3	3
	Практическое занятие № 14. Выполнение тестового задания по теме.	2	2,3
	Итого по МДК 01.02. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.	75	1,2,3
	в том числе:		
	теоретическое обучение	20	1,2
	практические занятия	30	2,3

	внеаудиторная самостоятельная работа студента	25	3
	УП.01.01. УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	36	2,3
Раздел 1 Организация коммерческой деятельности	4 семестр	36	3
Вводное занятие	Виды работ Задачи практики. Ознакомление с Правилами техники безопасности, пожарной безопасности; нормами личной гигиены персонала, санитарно-гигиеническими требованиями к оборудованию, инвентарю, содержанию рекламного предприятия.	2	3
	Виды работ Ознакомление с Правилами оказания услуг организации, нормативной и технической документацией (ГОСТы, ТУ, ТИ, СТП, СанПиН, и др.). Инструктаж о прохождении практики: знакомство с программой практики и порядком её проведения, с графиком перемещения студентов по рабочим местам, правилами внутреннего распорядка, гигиеническими требованиями.	2	3
	Виды работ Ознакомление с предприятием: его организационно-правовой формой, категорией, местом расположения, режимом работы, перечнем предоставляемых услуг, основными клиентами, правилами трудового распорядка	2	3
Тема 1.1. Ознакомление с предприятием	Виды работ Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями. Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими. Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей	2	3
Тема 1. 2. Установление коммерческих связей	Виды работ Выявление перечня основных поставщиков организации. Определение характера коммерческих связей с поставщиками. Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты. Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.	6	3

Тема 1.3 Ознакомление с Порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении	Виды работ Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в заключении договоров. Анализ заключенных договоров.	6	3
	Виды работ Изучение договорной переписки. Анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.). Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно-справочные услуги. Ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации. Выявление количества заключенных договоров. Установление их удельного веса в общем объеме товарооборота. Результат оформить в таблицу. Проанализировать состояние.	4	3
	Виды работ Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки. Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ. Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).	4	3
Раздел 2 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			3
Тема 2.1 Организация складского хозяйства	Виды работ Ознакомление с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, емкостью, технической оснащенностью, соблюдением правил	2	3

	размещения товаров, охраной склада, охраной труда, противопожарной безопасностью. Составление схемы планировки предприятия. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.		
Тема 2.2 Складской технологический процесс	Виды работ Изучение технологического процесса работы склада, составление схемы технологического процесса. Принять участие в осуществлении технологических процессов на складе.	2	3
Подготовка к защите учебной практики Защита практики.	Виды работ Оформление дневника практики. Подготовка доклада к защите. Решения организационных вопросов: получение характеристики руководителя практики от организации. Защита практики. Дифференцированный зачёт.	4	3
	ПП.01.01. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (по профилю специальности) по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	36	
	4 семестр	36	
Раздел 2 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
Вводное занятие	Виды работ Задачи практики. Ознакомление с Правилами техники безопасности, пожарной безопасности; нормами личной гигиены персонала, санитарно-гигиеническими требованиями к оборудованию, инвентарю, содержанию рекламного предприятия	2	
Ознакомление с предприятием	Виды работ Ознакомление с предприятием: его организационно-правовой формой, категорией, местом расположения, режимом работы, перечнем предоставляемых услуг, основными клиентами, правилами трудового распорядка	2	
Тема 2.1 Торговое оборудование и инвентарь	Виды работ Анализ состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря. Описание видов торгового, холодильного и другого оборудования применяемого в организации. Сделать вывод о соблюдении правил эксплуатации торгового и холодильного оборудования и инвентаря.	2	3
Тема 2.2 Контрольно-кассовое оборудование	Виды работ Анализ состояния технического оснащения и эффективности использования кассового оборудования. Описание видов кассового оборудования применяемого в организации. Сделать вывод о соблюдении правил эксплуатации кассового оборудования.	2	3

	<p>Виды работ Визуальный осмотр рабочего места и ККТ. Подготовка рабочего места к работе. Получение в главной кассе ключа от ККТ, разменной монеты, чековой и контрольной лент. Заправка чековой и контрольной лент и включение ККТ в сеть. Проверка работоспособности ККТ.</p>	4	3
	<p>Виды работ Выполнение необходимых операций на ККТ. Сканирование штрих-кодов на товарах. Соблюдение требований техники безопасности при эксплуатации на ККТ. Соблюдение установленных правил эксплуатации ККТ при осуществлении денежных расчетов с покупателями. Обеспечение исправности ККТ в течение рабочего дня. Устранение незначительных неисправностей. Получение от покупателей денег за реализуемые товары. Определение платежеспособности купюр по внешнему виду и с помощью детектора купюр. Расчет с покупателями по платежным картам. Выдача сдачи.</p>	4	3
	<p>Виды работ Сбор и подсчет дневной выручки. Составление покупной описи. Оформление контрольной ленты в конце дня. Сверка суммы выручки с показаниями счетчика ККТ. Отключение ККТ. Сдача выручки, ключа и контрольной ленты. Уборка рабочего места. Составление кассового отчет</p>	4	3
Раздел 3 Организация торговли			3
Тема 3.1 Организация товароснабжения	<p>Виды работ Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия. Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием. Ознакомление с порядком приемки товаров от органов транспорта, его соблюдением, а также наличием претензий к органам транспорта от торговых организаций. Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения)..</p>	4	3
Тема 3.2 Приемка товаров по количеству и качеству	<p>Виды работ Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков (в том числе от индивидуальных предпринимателей) и ее документальном оформлении. Установление соответствия фактически проводимых проверок требованиям инструкции по приемке и Гражданскому кодексу РФ. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами, правильностью их заполнения.</p>	4	3

	Составление телефонограммы (телеграммы) поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары; заявки в организации, осуществляющие проведение товарных экспертиз (по возможности), двустороннего акта приемки товаров; акта отбора образцов; акта закупки товаров от частных лиц. Проанализировать правильность заполнения. Ознакомление с мероприятиями по обеспечению товарооборота и сделать вывод о них		
Тема 3.3 Организация торгово - технологического процесса	<p>Виды работ</p> <p>Ознакомление с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией. Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учета.</p> <p>Участие в размещении товаров на хранение. Проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров.</p> <p>Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.). Участие в сортировке, комплектации и упаковывании товаров.</p> <p>Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету).</p> <p>Знакомство с организацией подготовки товаров к отпуску в розничное торговое Предприятие.</p> <p>Анализ выкладки товаров в торговом зале. По результатам проделанной работы описать стадии торгово-технологического процесса, провести анализ его эффективности. Оценить эффективность использования торговой площади</p>	4	3
Подготовка отчёта о прохождении практики и его защита. Дифференцированный зачёт.	<p>Виды работ</p> <p>Подготовка документов к защите производственной практики (по профилю специальности).. Подготовка отзывов о прохождении практики, доклада для защиты.</p>	4	3

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ
к МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

1. Анализ планирования и организация сбыта продукции на предприятии.
2. Анализ планирования коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внутренних факторов.
3. Анализ планирования коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних факторов.
4. Пути повышения качества торгового обслуживания населения.
5. Планирование коммерческой деятельности торгового предприятия.
6. Стратегия и тактика развития коммерческой деятельности торгового предприятия.
7. Анализ структуры управления коммерческой деятельностью предприятия.
8. Анализ системы управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий.
9. Анализ организация складского хозяйства оптового предприятия с позиции коммерческой направленности.
10. Управление качеством продукции в производственных предприятиях как фактор повышения его конкурентоспособности
11. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
12. Управление ассортиментом на оптовом торговом предприятии.
13. Организация сбыта товаров (услуг) на предприятии.
14. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров.
15. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с покупателями товаров.
16. Анализ закупочной деятельности коммерческого предприятия.
17. Складское хозяйство в торговле и эффективность его использования.
18. Методы оптовой продажи товаров и их эффективность.
19. Организация рекламно – информационной деятельности розничного торгового предприятия
20. Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческой деятельности в управлении товарооборотом коммерческой фирмы.
21. Оценка и повышение эффективности рекламы торгового предприятия
22. Анализ организационного построения коммерческих служб на предприятии.
23. Совершенствование закупочной деятельности на коммерческом предприятии.
24. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.
25. Совершенствование хозяйственных связей торговли с промышленностью в условиях рыночной экономики.
26. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организации розничной сети.
27. Коммуникационные связи в процессе управления коммерческой организацией.
28. Анализ коммерческой деятельности предприятия на основе оперативно –сбытовой деятельности.
29. Анализ эффективности управления персоналом в коммерческой организации.
30. Пути совершенствования управления материальными ресурсами в организации.
31. Анализ методов продажи товаров в розничной торговле.
32. Анализ формирования ассортимента, на предприятиях розничной торговли.
33. Оценка влияния межличностных отношений на деятельность предприятия.
34. Анализ факторов подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах.
35. Организация тарного хозяйства в торговом предприятии.
36. Организация коммерческой деятельности розничной торговой фирмы с использованием маркетинга
37. Определение рациональных путей товародвижения.
38. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления.
39. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.
40. Экономические методы мотивации и их роль в управлении коммерческой организацией

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Для реализации программы профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью предусмотрены следующие специальные помещения:

1. Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, оснащённый оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья по числу посадочных мест);
- рабочее место преподавателя (стол, стул);
- учебно-методический комплекс по дисциплине (рабочие программы, календарно-тематические планы, разработки уроков по дисциплине, учебно-методическое обеспечение к каждому уроку, в т.ч. презентации к урокам, комплект видеуроков, комплект контрольно-оценочных средств и др.);
- комплект законодательных и нормативных документов;
- комплект форм учетных и отчетных документов для анализа коммерческой деятельности;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- рекомендации по составлению отчета по производственной практике;

с техническими средствами обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- электронная база нормативной документации;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска

2. Лаборатория «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда;», оснащённая оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья по числу посадочных мест);
- рабочее место преподавателя (стол, стул);
- комплект учебно-наглядных пособий;
- таблицы, плакаты.

с техническими средствами обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- электронная база нормативной документации;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска
- информационная справочно-правовая система «Консультант плюс».

3. Залы:

- библиотека;
- читальный зал с выходом в Интернет.

4.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд филиала имеет печатные и /или электронные образовательные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе

4.2.1 Основная литература

МДК.01.01

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

МДК.01.02

1. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Иванов Г.Г. — Москва : КноРус, 2021. — 222 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-02406-5. — URL: <https://book.ru/book/936103>

МДК.01.03

Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 288 с. — ISBN 978-5-394-01131-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93379>

4.2.2 Электронные ресурсы

1. ЭБС «Book.ru» <https://www.book.ru>
2. Elibrary (НЭБ) <http://elibrary.ru>
3. ЭБС «Юрайт» www.biblio-online.ru
4. ЭБС «Лань» e.lanbook.com
5. СПС «Консультант Плюс»

»

4.2.3 Дополнительная литература

МДК.01.01

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

2.

МДК.01.02

Давлетбаева, Р.М. Организация и технология розничной торговли. Бакалавриат : монография / Давлетбаева Р.М., Асадуллин Э.З., Биктимирова Х.С. — Москва : Русайнс, 2019. — 136 с. — ISBN 978-5-4365-3705-4. — URL: <https://book.ru/book/932952>

МДК.01.03

Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/450689>

4.4. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение обучающимися профессионального модуля проводится в условиях созданной соответствующей образовательной среды в учебном заведении и в организациях, соответствующих виду профессиональной подготовки студентов.

Освоению профессионального модуля *ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью* предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин: «Менеджмент (по отраслям)», «Статистика», «Экономика организации», «Бухгалтерский учет»; параллельно реализуется профессиональный модуль ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаром» и др.

В рамках профессионального модуля ПМ.01 реализуются три междисциплинарных курса: МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК.01.02 Организация торговли,

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, заканчивающиеся проведением экзаменов. При освоении МДК.01. Организация коммерческой деятельности студентами выполняется курсовая работа.

Реализация программы профессионального модуля предполагает прохождение обучающимися двух видов практики - учебной и производственной практики (по профилю специальности), которые проводятся концентрированно после изучения междисциплинарных курсов.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) завершаются дифференцированным зачетом студентов по освоенным общим и профессиональным компетенциям, указанным в данном модуле.

Изучение программы профессионального модуля *ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью* завершается промежуточной аттестацией (4 семестр) в форме квалификационного экзамена, результаты которого оцениваются на основании выполнения студентами требований ФГОС СПО.

Обучающимся на протяжении всего периода изучения дисциплины оказывается постоянная консультационная помощь.

4.5 Кадровое обеспечение образовательного процесса по дисциплине:

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

- наличие высшего образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля;
- наличие опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- стажировка в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Реализация профессионального модуля (ПМ. 01) в учебном процессе осуществляется преподавателями, данные на которых приведены в таблице 4.

Таблица 4. - Характеристика педагогических работников, обеспечивающих учебный процесс по профессиональному модулю ПМ.01.

№ п / п	Наименование предмета, дисциплины, модуля, профессионального модуля в соответствии с учебным планом	Характеристика педагогических работников					Условия привлечения к педагогической деятельности
		Фамилия, имя, отчество, должность по штатному расписанию	Какое образовательное учреждение окончил, специальность (направление подготовки) по документу об образовании	Ученая степень и ученое (почетное) звание, квалификационная категория	Стаж педагогической (научно-педагогической) работы	Основное место работы, должность	
1	МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	Забелина Т.И., преподаватель	Благовещенский технологический институт, 1980, инженер-технолог	Почетный работник СПО.	24	Преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме	штатный
2	МДК.01.02 Организация торговли	Морозова А.С., преподаватель	Дальневосточный институт советской торговли, специальность «Товароведение и организация продовольственными товарами»	Высшая квалификационная категория	19 лет	Преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме	штатный
3	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых	Морозова А.С., преподаватель	Дальневосточный институт советской торговли,	Высшая квалификационная категория	19 лет	Преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г.	штатный

№ п / п	Наименование предмета, дисциплины, модуля, профессионального модуля в соответствии с учебным планом	Характеристика педагогических работников					
		Фамилия, имя, отчество, должность по штатному расписанию	Какое образовательное учреждение окончил, специальность (направление подготовки) по документу об образовании	Ученая степень и ученое (почетное) звание, квалификационная категория	Стаж педагогической (научно-педагогической) работы	Основное место работы, должность	Условия привлечения к педагогической деятельности
	организаций и охрана труда		специальность «Товароведение и организация продовольственными товарами»			Артеме	
4	УП.01.01 Учебная практика	Морозова А.С., преподаватель	Дальневосточный институт советской торговли, специальность «Товароведение и организация продовольственными товарами»	Высшая квалификационная категория	19 лет	Преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме	штатный
5	ПП. 01.01. Производственная практика (по профилю специальности)	Забелина Т.И., преподаватель	Благовещенский технологический институт, инженер технолог	Почётный работник СПО	24	Преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме	штатный

5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

5.1 Контроль и оценка сформированности профессиональных компетенций обучающихся

Таблица 5.1 – Контроль и оценка сформированности профессиональных компетенций обучающихся

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров, заключенных на практике и проконтролированных на выполнение.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	Текущий контроль в форме: - проверки выполнения практических пробных заданий - оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)	Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Проверка отчетов по практике
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнением практических заданий. Оценка правильности решения ситуационных задач. Проверка отчета по практике
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	Текущий контроль за работой при прохождении практики. Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	Текущий контроль. Оценка правильности выполнения заданий
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	Текущий контроль Оценка выполнения практических заданий

закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.		
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Умения эксплуатации торгово-технологического оборудования	Текущий контроль за работой студентов на оборудовании

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

5.2. Контроль и оценка результатов развития общих компетенций и обеспечивающих их умений

Таблица 5.2 – Контроль и оценка результатов развития общих компетенций и обеспечивающих их умений (по программе базовой подготовки)

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике . .
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- определение цели и задач своей деятельности; -определение способов деятельности; выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области; - самостоятельное осуществление деятельности .	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность при осуществлении коммерческих операций принятие адекватных решений в стандартных и нестандартных ситуациях и несение ответственности за их выполнение .	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необхо-	Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
димо для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	выполнения профессиональных задач , профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации , включая электронные . Отбор и анализ информации ; структурирование	практических занятиях , при выполнении индивидуальных домашних заданий , работ по учебной и производственной практике .
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися , преподавателями и руководителями практики в ходе обучения . Бесконфликтное общение с сотрудниками , стоящими на разных ступенях служебной лестниц ; аргументированное представление и отстаивание своего мнения . Соблюдение правил деловой культуры при общении с коллегами , руководством , клиентами	Экспертное наблюдение и оценка коммуникативной деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях , при выполнении индивидуальных домашних заданий , работ по учебной и производственной практике . Экспертное наблюдение и оценка использования учащимся коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно - воспитательных мероприятий различной тематики ; наблюдение и оценка в процессе осуществления групповой деятельности
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития , заниматься самообразованием , осознанно планировать повышение квалификации .	-Самостоятельное планирование обучающимися повышения личностного и профессионального уровня . адекватность самоконтроля при планировании повышения квалификации результатов собственной работы.	Экспертное наблюдение и оценка динамики достижений учащегося в учебной и общественной деятельности Экспертное наблюдение и оценка уровня ответственности учащегося при подготовке и проведении учебно - воспитательных мероприятий различной тематики (культурных и оздоровительных групповых мероприятий , соревнований , походов , профессиональных конкурсов и т.п.) оценка портфолио работ и документов оценка самоанализа
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а так же требования стандартов, технических условий	Выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства , стандартов , технических условий при продаже товаров	Проведение собеседования ; оценка в процессе осуществления групповой деятельности в процессе учебной и производственной практики

5.3. Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации

Таблица 5.3 – Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации

№ п/п	Баллы по рейтингу	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
		вербальный аналог	Отметка
1	41	допуск к аттестации	
2	61-75	удовлетворительно	3
3	76-90	хорошо	4
4	91-100	отлично	5
5	61-100	зачтено	
6	менее 61	не зачтено	

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений экзаменационной комиссией определяется интегральная оценка освоенных обучающимися профессиональных и общих компетенций как результатов освоения профессионального модуля.

5.4 Критерии оценки знаний, умений и компетенций студентов по междисциплинарному курсу

Очная форма обучения

МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности

Общее распределение баллов по 4 семестру:

№ п/п	Наименование работ	Наименование работ			
		Наименование работ		Семестровая аттестация от 60 до 100 баллов (9-16 неделя)	
		знания, умения	компетенции	знания, умения	компетенции
1	Теоретическое обучение	2,5	2,5	2,5	2,5
2	Посещаемость	5	-	5	-
3	Практические занятия	7,5	7,5	7,5	7,5
4	Индивидуальные домашние задания	7,5	7,5	7,5	7,5
5	Дифференцированный зачёт	-	-	10	10
Итого:		40		60	

МДК.01.02. Организация торговли

Общее распределение баллов по 4 семестру:

№ п/п	Наименование работ	Всего баллов 100	
		Текущая аттестация от 0 до 40 баллов (1-8 неделя)	Семестровая аттестация от 60 до 100 баллов (9-16 неделя)

		знания, умения	компетенции	знания, умения	компетенции
1	Теоретическое обучение	2,5	2,5	2,5	2,5
2	Посещаемость	5	-	5	-
3	Практические занятия	7,5	7,5	7,5	7,5
4	Индивидуальные домашние задания	7,5	7,5	7,5	7,5
5	Дифференцированный зачёт	-	-	10	10
Итого:		40		60	

МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Общее распределение баллов по 4 семестру:

№ п/п	Наименование работ	Всего баллов 100			
		Текущая аттестация от 0 до 40 баллов (1-8 неделя)		Семестровая аттестация от 60 до 100 баллов (9-16 неделя)	
		знания, умения	компетенции	знания, умения	компетенции
1	Теоретическое обучение	0,5	0,5	0,5	0,5
2	Посещаемость	5	-	5	-
3	Практические занятия	9,5	9,5	9,5	9,5
4	Индивидуальные домашние задания	7,5	7,5	7,5	7,5
5	Дифференцированный зачёт	-	-	10	10
Итого:		40		60	

Заочная форма обучения

МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности

Общее распределение баллов по 3 курс:

№ п/п	Наименование работ	Наименование работ			
		Наименование работ		Семестровая аттестация от 60 до 100 баллов (9-16 неделя)	
		знания, умения	компетенции	знания, умения	компетенции
1	Теоретическое обучение	2,5	2,5	2,5	2,5
2	Посещаемость	5	-	5	-
3	Практические занятия	7,5	7,5	7,5	7,5
4	Индивидуальные домашние задания	7,5	7,5	7,5	7,5
5	Дифференцированный зачёт	-	-	10	10
Итого:		40		60	

МДК.01.02. Организация торговли**Общее распределение баллов по 1 курсу:**

№ п/п	Наименование работ	Всего баллов 100			
		Текущая аттестация от 0 до 40 баллов (1-8 неделя)		Семестровая аттестация от 60 до 100 баллов (9-16 неделя)	
		знания, умения	компетенции	знания, умения	компетенции
1	Теоретическое обучение	2,5	2,5	2,5	2,5
2	Посещаемость	5	-	5	-
3	Практические занятия	7,5	7,5	7,5	7,5
4	Индивидуальные домашние задания	7,5	7,5	7,5	7,5
5	Дифференцированный зачёт	-	-	10	10
Итого:		40		60	

МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**Общее распределение баллов по 1 курсу:**

№ п/п	Наименование работ	Всего баллов 100			
		Текущая аттестация от 0 до 40 баллов (1-8 неделя)		Семестровая аттестация от 60 до 100 баллов (9-16 неделя)	
		знания, умения	компетенции	знания, умения	компетенции
1	Теоретическое обучение	0,5	0,5	0,5	0,5
2	Посещаемость	5	-	5	-
3	Практические занятия	9,5	9,5	9,5	9,5
4	Индивидуальные домашние задания	7,5	7,5	7,5	7,5
5	Дифференцированный зачёт	-	-	10	10
Итого:		40		60	

Таблица А. – ГЛОССАРИЙ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЙ

АГЕНТ — лицо, уполномоченное учреждением, предприятием для выполнения деловых поручений по снабжению.

АГЕНТСКИЕ ОПЕРАЦИИ — совершение фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории по поручению одной стороны (принципала) независимой от нее другой стороной (агентом) за счет и от имени принципала.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО (КОРПОРАЦИЯ) — организационная форма объединения финансовых средств предприятия, организации и отдельных лиц (акционеров) путем выпуска в обращение и продажи акций. Акционерное общество признается юридическим лицом и отвечает по обязательствам в пределах принадлежащего ему имущества.

АРЕНДА — имущественный заем, договор о предоставлении имущества, земельной площади, помещений и т.п. во временное пользование (срок оговаривается договором аренды) за плату. Аренда не влечет за собой изменения права собственности.

АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ — набор различных товаров, их видов и разновидностей, объединенных по какому-либо признаку. Торговый ассортимент — набор товаров, предлагаемых к продаже.

АССОРТИМЕНТ УСЛУГ ТОРГОВЛИ - набор различных услуг торговли, объединенных или сочетающихся по определенным признакам.

АССОРТИМЕНТНАЯ СТРУКТУРА ТОВАРООБОРОТА - соотношение отдельных товарных групп в общем объеме товарооборота, выраженное в процентах.

АССОРТИМЕНТНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТОВАРОВ - часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже.

ВАЛОВОЙ ДОХОД — денежная выручка предприятия, полученная от реализации продукции и услуг за определенный период (год); показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

ВИД ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ - предприятие розничной торговли, классифицированное по ассортименту реализуемых товаров. Различают универсальные, специализированные магазины, магазины с комбинированным, а также смешанным ассортиментом товаров.

ВИД ТОВАРОВ - совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением. Примером конкретного вида товаров являются костюм, платье, куклы, сапоги, телевизор, холодильник, видеомаягнитофон, кровать, творог и т.п.

ВЫСТАВКИ - показ товаров, намечаемых к производству или уже освоенных в целях ознакомления с ними потенциальных потребителей, а также для рекламы и пропаганды достижений.

ГРУППА ТОВАРОВ - совокупность товаров определенного класса, обладающих общностью происхождения, исходного материала, особенностей производства и использования, а также сходным составом потребительских свойств и показателей. Продовольственные товары подразделяют на следующие группы: хлебобулочные, мясные, рыбные, молочные, пищевые жиры, яичные, кондитерские, плодоовощные, вино-водочные, табачные изделия: непродовольственные товары – на группы: изделия из пластмасс, товары бытовой химии, стеклянные, керамические, строительные, мебельные, металлохозяйственные, электротовары, бытовые электромашины и приборы, текстильные, швейные, трикотажные, обувные, пушно-меховые и овчинно-шубные, галантерейные, парфюмерно-косметические, ювелирные товары и часы, товары культурно-бытового

назначения.

ГРУППОВОЙ АССОРТИМЕНТ- ААССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ, ОБЪЕДИНЕННЫХ ПО ОБЩИМ ПРИЗНАКАМ В ОПРЕДЕЛЕННЫЕ СОВОКУПНОСТИ ТОВАРОВ. СОВОКУПНОСТЬЮ ТОВАРОВ ЯВЛЯЕТСЯ КЛАСС, ГРУППА, ВИД ТОВАРОВ. КАЧЕСТВО ТОВАРА - совокупность потребительских свойств товара. **КАЧЕСТВО ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ** - совокупность характеристик процесса и условий торгового обслуживания покупателей. Измеряется уровнем торгового обслуживания.

КОНЬЮНКТУРА — сложившаяся на рынке экономическая ситуация, характеризующаяся соотношением между спросом и предложением, уровнем цен, товарных запасов и т. п. **ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ТОВАРА** - количественная характеристика одного или нескольких потребительских свойств товара, рассматриваемая применительно к условиям его потребления.

ПОКУПАТЕЛЬ - юридические и физические лица, использующие, приобретающие, заказывающие либо имеющие намерение приобрести или заказать товары и услуги. **ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ** – это товары, купленные для удовлетворения личных потребностей.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ СВОЙСТВО ТОВАРА - свойство товара, проявляющееся при его использовании потребителем в процессе удовлетворения потребностей. **ТОВАРОДВИЖЕНИЕ** - доведение товара от производителя до конечного потребителя или внерыночного потребителя.

ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ - время обращения среднего товарного запаса за определенный период.

ТОВАРОСНАБЖЕНИЕ – комплекс мероприятий по доведению товара от производителя в места его потребления или продажи, включая транспортировку, хранение, совершение сделок с потребителем.

ТОВАРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ - товары, предназначенные для продажи населению с целью личного, семейного, домашнего использования) не связанного с предпринимательской деятельностью.

ТОВАРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ - товары, предназначенные для продажи юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям с целью их использования в хозяйственной деятельности. К товарам производственного назначения относятся, например, технологическое оборудование, строительно-дорожная техника, транспортные машины общего пользования, топливно-сырьевые товары и т.п.

ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ – имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли. Имущественный комплекс включает земельные участки, здания. Сооружения, оборудование, инвентарь, товары, права требования, долги, фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания и др. .

ТОРГОВЫЙ АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ - ассортимент товаров, представленный в торговой сети.

ЯРМАРКА - самостоятельное рыночное мероприятие, доступное для всех товаропроизводителей-продавцов и покупателей, организуемое в установленном месте и на установленный срок с целью заключения договоров купли-продажи и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных хозяйственных связей.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» в г. Артеме
(ФИЛИАЛ ФГБОУ ВО «ВГУЭС» В Г. АРТЕМЕ)**

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
по профессиональному модулю

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-
СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Артем 2021

Содержание		стр.
1.	Общие положения	4
2.	Результаты освоения модуля, подлежащие проверке	5
3.	Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля (Оценка освоения междисциплинарных курсов)	7
4.	Оценка по учебной практике	92
5.	Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)	25
6.	Оценочная ведомость по профессиональному модулю	41

1 Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** КОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме экзамена (4 семестр).

КОС разработаны в соответствии с:

- программой подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**,
- программой профессионального модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

1. Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

Очная форма обучения

Таблица 1

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания	
	Промежуточная аттестация ¹	Текущий контроль ²
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	2 семестр – экзамен	Практические работы Контрольная работа Тестирование Подготовка и защита сообщений, презентаций Решение ситуационных задач
МДК.01.02. Организация торговли	2 семестр – экзамен	Практические работы Тестирование Подготовка и защита сообщений, презентаций Решение расчётных задач Решение ситуационных задач
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	2 семестр – экзамен	Практические работы Контрольная работа Тестирование Подготовка и защита сообщений, презентаций Решение ситуационных задач
УП. 01.01 Учебная практика	2 семестр – дифференцированный зачет	Дневник по практике Оценочный лист Наблюдение за работой обучающегося в процессе производственной практики Анализ отзывов с мест прохождения практики
ПП. 01.01 Производственная практика (по профилю специальности)	2 семестр – дифференцированный зачет	Отчет по практике Оценочный лист Наблюдение за работой обучающегося в процессе производственной практики Анализ отзывов с мест прохождения практики
ПМ.01	2 семестр – экзамен	- выполнение индивидуального

¹ Соответствует учебному плану (экзамен, дифференцированный зачет)

² Соответствует рабочей программе в части 5. «Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)»

	(квалификационный)	практического задания
--	--------------------	-----------------------

Заочная форма обучения

Таблица 2

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания	
	Промежуточная аттестация ³	Текущий контроль ⁴
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	3 курс – экзамен	Практические работы Контрольная работа Тестирование Подготовка и защита сообщений, презентаций Решение ситуационных задач
МДК.01.02. Организация торговли	1 курс – экзамен	Практические работы Тестирование Подготовка и защита сообщений, презентаций Решение расчётных задач Решение ситуационных задач
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	1 курс – экзамен	Практические работы Контрольная работа Тестирование Подготовка и защита сообщений, презентаций Решение ситуационных задач
УП. 01.01 Учебная практика	1 курс – дифференцированный зачет	Дневник по практике Оценочный лист Наблюдение за работой обучающегося в процессе производственной практики Анализ отзывов с мест прохождения практики
ПП. 01.01 Производственная практика (по профилю специальности)	3 курс – дифференцированный зачет	Отчет по практике Оценочный лист Наблюдение за работой обучающегося в процессе производственной практики Анализ отзывов с мест прохождения практики
ПМ.01	3 курс – экзамен (квалификационный)	- выполнение индивидуального практического задания

2. Результаты освоения модуля, подлежащие проверке

2.1. Профессиональные и общие компетенции:

Таблица 2

Профессиональные и общие компетенции	Показатели оценки результата
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и	демонстрация умений планирования деятельности с помощью управленческих решений

³ Соответствует учебному плану (экзамен, дифференцированный зачет)

⁴ Соответствует рабочей программе в части 5. «Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)»

санкции	
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	демонстрация профессиональных и личностных качеств реализовывать мероприятия по предупреждению или списанию товарных потерь
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	демонстрация умений Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	демонстрация умений организации оценки качества, диагностики дефектов, определения градации качества
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	демонстрация умений контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	демонстрация умений обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки способов измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях при выполнении профессиональных задач в области работы с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Демонстрация умений применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	мотивированное обоснование выбора и применения методов эксплуатации торгово-технологического оборудования.
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	демонстрация интереса к будущей профессии
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач. умения выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	. демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях при выполнении профессиональных задач в области организации торговой деятельности и нести за них ответственность.

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	демонстрация умений к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	демонстрация умений брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	демонстрация умений к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	демонстрация умений ориентироваться в условиях частой смены требований нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий в профессиональной деятельности..

2.2. В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: иметь практический опыт:

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 соблюдением 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 Правил торговли, действующего законодательства, 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:

- З1-** составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- З2-** государственное регулирование коммерческой деятельности;
- З3-** инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- З4-** организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- З5-** услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- З6-** правила торговли;

37-классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

38- организационные и правовые нормы охраны труда;

39-причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

310- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

2.3. Требования к курсовому проекту⁵

2.3.1. Перечень курсовых работ к МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

1. Анализ планирования и организация сбыта продукции на предприятии.
2. Анализ планирования коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внутренних факторов.
3. Анализ планирования коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних факторов.
4. Пути повышения качества торгового обслуживания населения.
5. Планирование коммерческой деятельности торгового предприятия.
6. Стратегия и тактика развития коммерческой деятельности торгового предприятия.
7. Анализ структуры управления коммерческой деятельностью предприятия.
8. Анализ системы управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий.
9. Анализ организация складского хозяйства оптового предприятия с позиции коммерческой направленности.
10. Управление качеством продукции в производственных предприятиях как фактор повышения его конкурентоспособности
11. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
12. Управление ассортиментом на оптовом торговом предприятии.
13. Организация сбыта товаров (услуг) на предприятии.
14. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров.
15. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с покупателями товаров.
16. Анализ закупочной деятельности коммерческого предприятия.
17. Складское хозяйство в торговле и эффективность его использования.
18. Методы оптовой продажи товаров и их эффективность.
19. Организация рекламно-информационной деятельности розничного торгового предприятия
20. Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческой деятельности в управлении товарооборотом коммерческой фирмы.
21. Оценка и повышение эффективности рекламы торгового предприятия
22. Анализ организационного построения коммерческих служб на предприятии.
23. Совершенствование закупочной деятельности на коммерческом предприятии.
24. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.
25. Совершенствование хозяйственных связей торговли с промышленностью в условиях рыночной экономики.
26. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организации розничной сети.
27. Коммуникационные связи в процессе управления коммерческой организацией.
28. Анализ коммерческой деятельности предприятия на основе оперативно –сбытовой деятельности.
29. Анализ эффективности управления персоналом в коммерческой организации.
30. Пути совершенствования управления материальными ресурсами в организации.
31. Анализ методов продажи товаров в розничной торговле.
32. Анализ формирования ассортимента, на предприятиях розничной торговли.
33. Оценка влияния межличностных отношений на деятельность предприятия.
34. Анализ факторов подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах.
35. Организация тарного хозяйства в торговом предприятии.

⁵ при наличии в учебном плане

36. Организация коммерческой деятельности розничной торговой фирмы с использованием маркетинга

37. Определение рациональных путей товародвижения.

38. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления.

39. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.

40 Экономические методы мотивации и их роль в управлении коммерческой организацией

2.3.2. Критерии оценки:

«Отлично» выставляется, если:

1. Курсовая работа имеет:

- логичное, последовательное изложение материала с аргументированными выводами и предложениями;

- оформление в соответствии со всеми предъявляемыми требованиями;

- отличные и хорошие отзывы научного руководителя и рецензента.

2. При ее защите студент:

- показал глубокие знания вопросов темы;

- свободно оперирует данными исследования;

- во время доклада активно использует наглядные материалы;

- легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется, если:

1. Курсовая работа имеет:

- последовательное изложение материала с обоснованными выводами;

- оформление в соответствии с предъявляемыми требованиями;

- отличные и хорошие отзывы научного руководителя и рецензента.

2. При ее защите студент:

- показывает знания вопросов темы;

- оперирует данными исследования;

- во время доклада использует наглядные пособия;

- без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется, если:

1. Курсовая работа имеет:

- недостатки в оформлении пояснительной записки и (или) иллюстративного материала;

- непоследовательное изложение материала в пояснительной записке;

- недостаточно обоснованные выводы и предложения;

- список литературы, который показывает недостаточную широту использования возможных источников информации;

- положительные отзывы руководителя и рецензента, но с замечаниями по содержанию и (или) оформлению работы.

2. При ее защите студент:

- проявляет неуверенность;

- показывает слабое знание вопросов темы;

- не дает полного аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется если:

1. Курсовая работа:

- не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях кафедры;

- имеет список литературы, который показывает ограниченность использованных источников информации;

- по отзывам руководителя и рецензента, имеет критические замечания;

- представленным иллюстративным материалом свидетельствует о недостаточном раскрытии темы.

2. При защите выпускной квалификационной работы студент:

- затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме;
- не знает теории вопроса;
- при ответе допускает существенные ошибки.

3. Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля (Оценка освоения междисциплинарных курсов)

3.1. Задания для оценки освоения ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

3.1.1 МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности 4 семестр

Тема 1. Введение. Предмет, цели и задачи МДК01.01

Проверяемые результаты обучения: З1, З2, З3; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План.

1. Предмет цели и задачи курса и его связь с другими предметами.
2. Эффективность коммерческой деятельности.
3. Основные принципы разработки коммерциологии.
4. Функции коммерческой деятельности.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №1. Подготовить обзор нормативно-правовой базы в области коммерции.

Текст задания:

1. Изучить Гражданский кодекс РФ, часть первая.

Задание 1 1) Изучите организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в Гражданском Кодексе Российской Федерации;

2) После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Таблица 1 - Организационно-правовые формы

2. Изучить основные положений ФЗ от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"; Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие №1. Решение ситуационных задач по теме «Коммерческая деятельность как разновидность общественного труда». Решение тестовых заданий

Текст задания:

1. Коммерческая деятельность – это **-совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли**
-процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
-совокупность характеристик и условий

процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала
2. Выделяют три главных направления коммерческой деятельности:
-производство и сбыт продукции
-торговля
-коммерческое посредничество

-торговля медицинскими препаратами
-торговля недвижимостью
3. Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) - это
-цель коммерции
-тактика коммерции
-задача коммерции
4. Любая законодательно разрешенная деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями по производству (приобретению) и продаже товаров или услуг, ориентированная на получение максимально возможного объема доходов при снижении величины затрат - это
-коммерция
-торговля
-производство
5. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.
-технологические процессы
-коммерческие процессы
-промышленные процессы
-процессы доведения товаров до покупателей
6. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли
-коммерческие процессы
-производственные процессы
-промышленные процессы
-процессы доведения товаров до покупателей
7. Успех коммерческой деятельности организации зависит от ряда факторов. Всех их можно разделить на две группы:
-внешние и внутренние
-юридические и физические
-прямого и косвенного воздействия
-материальные и финансовые
8. Факторы прямого воздействия
-оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия
-во многом определяются видом реализуемого товара
-в каждой конкретной организации могут быть разными
-необходимо рассматривать как среду функционирования коммерческого предприятия
9. К внешним факторам, влияющим на результат коммерческой деятельности, относятся
-факторы прямого воздействия
-факторы косвенного воздействия

-внутренние факторы
-научно-технический прогресс
-международная обстановка
10. К факторам прямого воздействия относятся
-нормативно-правовые факторы
-покупатели
-поставщики
-конкуренты
-научно-технический прогресс
-международная обстановка
-обычаи делового оборота
11. К факторам косвенного воздействия относятся
-экономическая, политическая, социальная обстановка в стране
-научно-технический прогресс
-социальные и культурные традиции
-биржи, ярмарки, выставки
-акционеры
-банковская система
12. Воздействие этих факторов на хозяйственную деятельность проявляется через налоговую политику, регулирование цен, вопросы размещения предприятия, порядок регистрации вновь созданных предприятий, способ организации найма рабочей силы, установление правил продажи различных товаров, утверждение минимального размера оплаты труда и т.д.
-нормативно-правовых факторов
-покупателей
-банковской системы
-международной обстановки
13. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:
-материальные
-финансовые
-трудовые
-международные
-социально-культурные
14. К этим ресурсам внутренних факторов относятся основные фонды предприятия, товарные запасы, а также часть оборотных средств, вложенная в малоценные и быстроизнашивающиеся предметы
-материальные ресурсы
-финансовые ресурсы
-трудовые ресурсы
15. Важнейшую роль в настоящее время играют эти ресурсы, которые образует вся информация, находящаяся в документах предприятия
-информационные ресурсы
-трудовые ресурсы
-финансовые ресурсы
-материальные ресурсы

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.**План.**

1. Рынок средств производства
2. Рынок рабочей силы
3. Рынок капитала и финансов
4. Рынок потребительских товаров
5. Виды рынков и их характеристики

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балл

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №2. Составление опорного конспекта по теме «История развития коммерции в России»

Текст задания:

1. Напишите название темы, по которой составляется конспект.
2. Ознакомьтесь с материалом и выберите основное.
3. Определите ключевые слова и понятия, которые отражают суть темы. Выберите подтемы.
4. Выберите основные условные обозначения, применяемые при написании данного конспекта.
5. Набросайте черновой вариант конспекта. Иногда достаточно просто зарисовать схему, обозначив на ней структуру будущего плана.
6. Подумайте, в каком виде легче всего будет организовать данные – в виде блок-схем, плана, диаграмм.
7. Разделите материал на блоки и оформите в соответствии с выбранными вами способами.
8. Оформите полученный конспект с помощью цветных маркеров и ручек, подчеркните главное, поставьте знаки вопроса или восклицания возле спорных или важных моментов.
9. Вынесите на поля основные сокращения и их расшифровку. При необходимости обозначьте вопросы, которые требуют дальнейшей проработки.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №3. Подготовка презентационного материала по теме «Виды торговли»

Текст задания:

1. Выбор темы, постановка цели и задач презентации, определение ключевых моментов темы и заключения.
2. Составление плана будущей презентации
3. Порядок создания презентации
 - все слайды презентации должны быть выдержаны в едином стиле
 - оформление слайда не должно отвлекать внимание от его содержательной части
 - не рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации более 3 цветов и более 3 типов шрифта
4. Работу над презентацией следует начинать с составления автореферата в Word.

Весь текст автореферата следует разбить на логически завершенные кусочки небольшого размера. Затем следует подобрать к каждому кусочку иллюстративный материал (рисунки, фотографии, таблицы, схемы, графики, диаграммы, видео), удовлетворяющие требованиям:

- ясность
- уместность
- привлекательность
- наглядность
- качество
- запоминаемость

5. Выступление

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие №2. Решение кейс - задач по теме «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Построение сравнительной таблицы функций оптовой и розничной торговли

Текст задания.

1. Изучите классификацию, функции оптовой и розничной торговли, письменно ответьте на вопросы:
2. Результаты работы оформите в виде сравнительной таблицы.

Таблица – Функции оптовой и розничной торговли

Виды торговли	Функции

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №3. По материалам отчетности АГО проведение анализа развития рынка сферы розничной торговли АГО.

Текст задания:

1. Оформите дислокацию предприятий розничной торговли АГО.
2. Определите структуру предприятий розничной торговли по типам в общем объеме (количественном и % соотношении).
3. Укажите характерные особенности функционирования предприятий розничной торговли различных типов.
5. Оформить работу и предоставить к установленному сроку.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности.

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План лекции:

1. Понятие субъектов коммерческой деятельности
2. Классификация субъектов коммерческой деятельности

3. Организационно-правовые формы торговых предприятий

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балл

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

***Внеаудиторная самостоятельная работа №4.** Составление схемы «Классификация коммерческих предприятий».*

Текст задания:

- Подбор источников и литературы.
- Работа с wybranными источниками и литературой.
- Систематизация и анализ материала.
- Составление схемы.
- Редактирование.
- Оформление работы.
- Защита работы.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

***Внеаудиторная самостоятельная работа №5.** Подготовка презентационного материала по теме «Холдинг и его особенности. Примеры холдинговых компаний»*

Текст задания:

1. Выбор темы, постановка цели и задач презентации, определение ключевых моментов темы и заключения.

2. Составление плана будущей презентации

3. Порядок создания презентации

- все слайды презентации должны быть выдержаны в едином стиле

- оформление слайда не должно отвлекать внимание от его содержательной части

- не рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации более 3 цветов и более 3 типов шрифта

4. Работу над презентацией следует начинать с составления автореферата в Word.

Весь текст автореферата следует разбить на логически завершенные кусочки небольшого размера. Затем следует подобрать к каждому кусочку иллюстративный материал (рисунки, фотографии, таблицы, схемы, графики, диаграммы, видео), удовлетворяющие требованиям:

- ясность
- уместность
- привлекательность
- наглядность
- качество
- запоминаемость

5. Выступление

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

***Практическое занятие №4.** Заполнение и разработка нормативно-правовых документов по регистрации предприятий различных форм собственности.*

Текст задания:

1. Придумываем название ООО (Общество с ограниченной ответственностью может иметь до шести вариантов своего названия)
2. Находим юридический адрес

3. Подбираем коды деятельности
4. Выбираем систему налогообложения
5. Подготовить Устав общества в 2х экземплярах
6. Подготовить гарантийное письмо о заключении договора аренды нежилого помещения с обществом.
7. Подготовить и заключить договор об учреждении общества

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №5. Составление сравнительной таблицы организационно-правовых форм предприятий. Решение ситуационных и тестовых заданий

Текст задания:

На основе изученного материала выполните следующие задания и ответьте на вопросы:

1. Что такое организационно-правовая форма?
2. Раскройте:
 - а) имущественные признаки
 - б) организационные признаки
 - в) особенности взаимодействия собственника
 - г) ответственность
3. Кто имеет право заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью?
4. Кто ограничен в правах на занятие предпринимательской деятельностью и почему?
5. Каков порядок регистрации физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей?
6. Заполните таблицу по образцу:

Таблица - «Сравнительная характеристика предприятий различных организационно-правовых форм».

Организационно-правовая форма	Учредители	Источники образования имущества	Ответственность по обязательствам	Дополнительные сведения

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

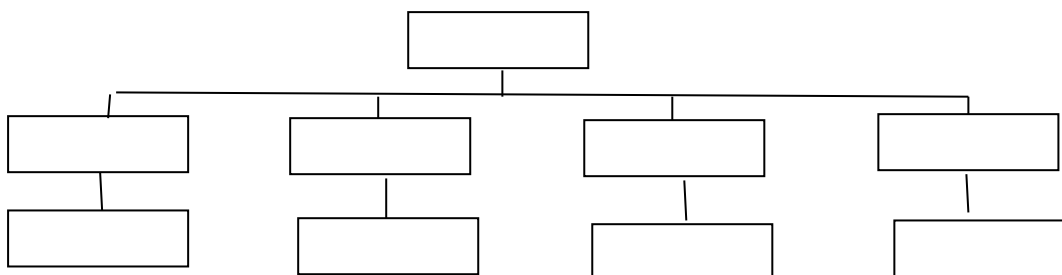
За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №6. Составление организационных структур предприятий различного типа

Текст задания:

1. На основе изученного материала составьте линейно-функциональную организационную структуру оптового предприятия по предложенной схеме



2. Ответьте на вопросы:

-Роль структуры управления в организации.

- Определите факторы, влияющие на выбор организационной структуры.
- Влияют ли стратегические планы организации на выбор структуры управления?
- 3. Оформите работу и представьте его для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №7. Построение организационных структур объединений предприятий.

Текст задания:

1. Разработать и составить организационную структуру управления акционерного общества, в котором имеются:

- общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- Генеральный директор;
- Директора: директор по коммерции; директор по общим вопросам; директор по экономике.
- Торговый отдел, главный товаровед;
- Служба главного инженера, Служба инженера по технике безопасности, Служба транспортного отдела, Служба начальника отдела снабжения.
- Планово-экономический отдел, Отдел организации торговли, Бухгалтерия,

Определить тип организационной структуры управления.

Перечислите преимущества и недостатки данной структуры

3. Оформите работу и представьте его для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План:

1. Цели, функции и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
2. Органы государственного регулирования, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности.
3. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию деятельности торговых предприятий.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №6. Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность

Текст задания:

1. Изучить структуру и основные положения Закона РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

В ходе изучения данного Закона следует:

- особое внимание обратить на термины, используемые в настоящем Законе, изучить основные понятия в области коммерческой деятельности;
- ознакомиться со структурой коммерческой деятельности;

- изучить функции государственного регулирования в области коммерческой деятельности;
- ознакомиться с структурой международной коммерческой деятельности

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 2 балла

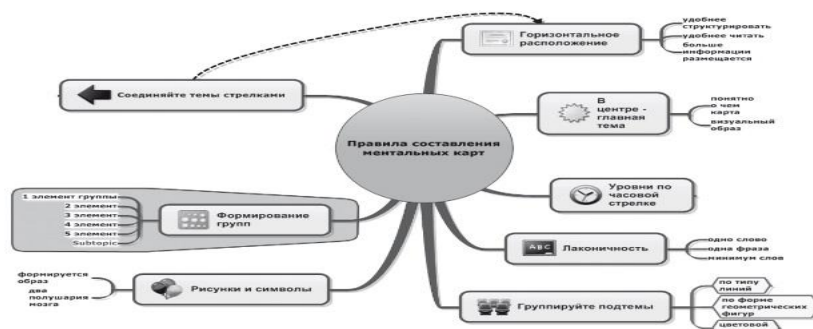
За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие №8. Разработка ментальной карты по теме «Нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность».

Текст задания:

1.Правила составления ментальных карт



Используйте эмфазу

Всегда используйте центральный образ. Для центрального образа используйте три и более цветов. Как можно чаще используйте графические образы. Чаще придавайте изображению объем, а также используйте выпуклые буквы. Пользуйтесь синестезией (комбинированием всех видов эмоционально-чувственного восприятия). Варьируйте размеры букв, толщину линий и масштаб графики. Стремитесь к тому, чтобы расстояние между элементами интеллект карты было соответствующим.

Ассоциируйте

Используйте стрелки, когда необходимо показать связи между элементами ментальных карт. Используйте цвета. Используйте кодирование информации.

Стремитесь к ясности в выражении мыслей

Придерживайтесь принципа: по одному ключевому слову на каждую линию. Используйте печатные буквы. Размещайте ключевые слова над соответствующими линиями.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 5. Коммерческие службы организации.

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План:

1.Цели, задачи коммерческих служб организации

2.Структура коммерческой службы

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №7. Подготовка доклада по теме «Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета»

1. Определите суть темы.
2. Подберите необходимую литературу (старайтесь пользоваться несколькими источниками для более полного получения информации).
3. Тщательно изучите материал учебника по данной теме, чтобы легче ориентироваться в необходимой вам литературе и не сделать элементарных ошибок.
4. Изучите подобранный материал (по возможности работайте карандашом, выделяя самое главное по ходу чтения).
5. Составьте план доклада.
6. Напишите текст доклада.
7. Оформите презентацию.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №8. Подготовка эссе по теме «Морально-этические требования к менеджеру по продажам».

Текст задания:

1. Изучить материалы темы, выделяя главное и второстепенное
2. Установить логическую связь между элементами темы;
3. Представить характеристику элементов в краткой форме;
4. Выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы;
5. Оформить эссе предоставить к установленному сроку.

Структура эссе

Элемент структуры	% к общему объему работы
Введение (формулировка проблемы (смысла) высказывания, выражение собственного отношения)	20%
Основная часть (тезисы и их аргументация, выражение личного мнения)	60%
Заключение (Выводы, умозаключения)	20%

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие №9. Анализ и разработка должностных инструкций специалистов коммерческих структур.

Текст задания:

Структура и порядок разработки должностных инструкций:

1. Определение места каждой должности в структуре организации, ее подчиненности и взаимосвязи
2. Выявление тех работ, которые выполняются по этой должности
3. Отбор типичных должностей для анализа
4. Выбор методов анализа по отобранным должностям (наблюдение, опрос)
5. Сбор необходимой информации для анализа

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла
За неправильное выполнение задания – 0 балл
Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №10. Решение кейс ситуаций по теме «Деловой этикет в коммерции». Решение тестовых заданий

Текст задания:

- 1
- .Предмет этики -
1) культура;
2) мораль;
3) прекрасное;
4) социальные отношения
2. Этика бизнеса как наука возникает в ...
1) конце XIX века;
2) конце XX века;
3) период формирования буржуазных отношений;
4) середине XX века
3. В рамках западной европейской культуры первостепенное внимание уделяется следующим
1) этическим нормам;
2) польза, выгода, трудолюбие;
3) справедливость, добро, благо;
4) честь, свобода, вера.
4. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение:
1) доброжелательность;
2) порядочность;
3) тактичность;
4) уважительность;
5) эгоизм
5. Высококультурный человек всегда:
1) законопослушный, морально устойчивый;
2) потенциальный бездельник;
3) преступник;
4) склонный к злоупотреблениям служебным положением;
5) честолюбивый
6. К невербальным средствам делового общения относятся:
1) деловая переписка;
2) мимика; жесты;
3) профессиональный жаргон;
4) речевые конструкции;
5) социальные диалекты
7. К принципам международного бизнеса не относятся:
1) бережное отношение к окружающей среде;
2) поддержка односторонних торговых отношений;
3) уважение правовых норм
8. Какие компоненты включает в себя культура делового общения?
1) все ответы верны;
2) психологию делового общения;
3) служебный этикет;
4) технику делового общения;
5) этику делового общения
9. Фундаментальные принципы административной этики (три правильных ответа):
1) безусловная исполнительность;
2) бюрократизм;
3) гуманизм;
4) законность;
5) справедливость
10. Целеполагающие категории этики:
1) добро и зло;
2) долг и совесть;
3) смысл жизни и счастье;
4) честь и достоинство
11. Что должно лежать в основе служебных контактов?
1) взаимный интерес;
2) интересы дела;
3) личная выгода;
4) собственные амбиции;
12. Что изучает наука этика?
1) мораль, нравственность;
2) поведение каждого конкретного человека в обществе;
3) политическое устройство общества;
4) социальные проблемы общества;
5) традиции, обычаи, народное творчество

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла
За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 6. Инфраструктура коммерческой деятельности

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План:

1. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение,
2. Состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности.
3. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках, правила проведения выставок.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №9. Изучение документов по проведению аукционов.

Текст задания:

Закон не прописывает структуру документации об аукционе. При этом в ст. 64 приводится перечень информации, которая в обязательном порядке должна быть отражена.

Аукцион проводится в том случае, если заказчик закупает ТРУ, поименованную в перечне, установленном [Распоряжением правительства РФ от 21.03.2016 № 471-р.](#)

Изучить аукционную документацию:

1. Извещение – следующие сведения:
 - адрес электронной площадки
 - сроки приема и рассмотрения заявок
 - дата проведения аукциона
 - размер обеспечения заявок и контракта
 - требования и исчерпывающий перечень документов для участников
 - информация об объекте закупки и условиях контракта
2. Информационная карта – следующие сведения:
 - сведения о заказчике
 - сведения об электронной площадке
 - сведения об объекте закупки — предмете контракта
 - НМЦК приводится в соответствии с расчетом и обоснованием заказчика
 - форма, срок и порядок оплаты контракта, выплата аванса
 - требования к участникам закупки
 - сроки подачи заявок на участие в аукционе
 - сроки рассмотрения первых частей заявок и вторых частей заявок
 - дату проведения аукциона
 - требования к составу заявки на участие в электронном аукционе
 - размер обеспечения заявок на участие в аукционе
 - сведения об обеспечении исполнения контракта

Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,2 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

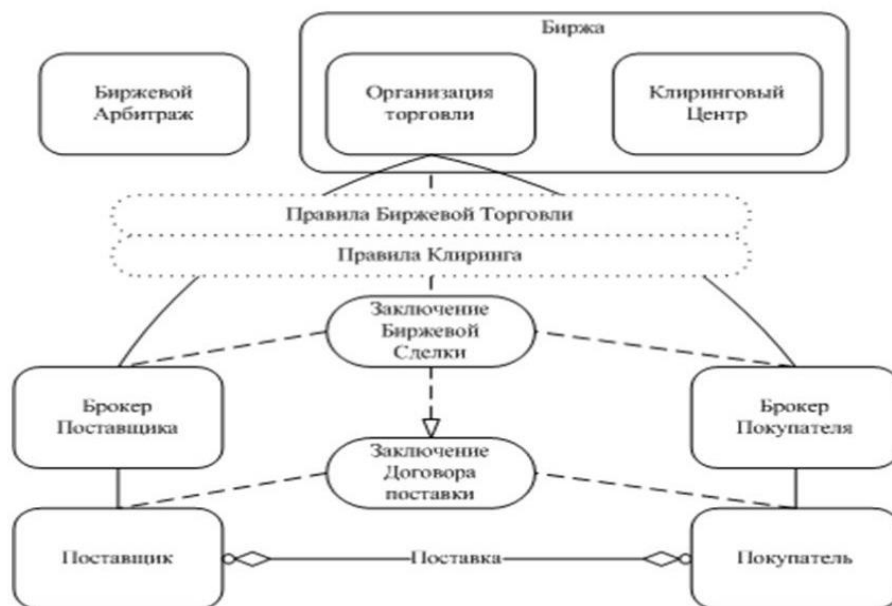
Время на выполнение: 90 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №10. Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа»

Текст задания:

Изучить:

- основные услуги, оказываемые биржей;
- основные виды биржевых сделок;
- функции товарной биржи;
- составить логико-смысловую схему «Товарная биржа»



Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 2 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №11. Подготовка доклада о проведении ярмарки на примере действующих ярмарок в любом из регионов страны.

Текст задания:

1. Определите суть темы.
2. Подберите необходимую литературу (старайтесь пользоваться несколькими источниками для более полного получения информации).
3. Тщательно изучите материал учебника по данной теме, чтобы легче ориентироваться в необходимой вам литературе и не сделать элементарных ошибок.
4. Изучите подобранный материал (по возможности работайте карандашом, выделяя самое главное по ходу чтения).
5. Составьте план доклада.
6. Напишите текст доклада.
7. Оформите презентацию.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 2 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие №11. Составление перечня документов для проведения ярмарки на организационном этапе.

Текст задания:

1. Изучить номенклатуру документов, используемых для проведения ярмарки на организационном этапе.
2. Проанализировать особенности составления и оформления организационных документов.
3. Составить перечень документов для проведения ярмарки на организационном этапе и дать их характеристику

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №12. Деловая игра «Аукцион»

Текст задания:

Общий ход игры. Группа студентов делится на группы, каждая из которых представляет собой самостоятельную брокерскую фирму, выполняющую поручения клиентов по купле-продаже товаров. Кроме того, брокерские фирмы имеют в своем распоряжении денежные средства, позволяющие осуществлять сделки в собственных интересах (дилерская деятельность). Для ведения торгов и фиксирования окончательных цен сделок из числа студентов выбирают маклера.

Каждая брокерская фирма получает необходимую для игры первоначальную информацию, которую следует проанализировать, затем она должна сформировать заявки на продажу товаров. Чтобы не терялся динамизм игры, время подачи заявок ограничено (например, 15 мин). В заявках указываются не только товары клиентов, но и свои собственные, если они содержатся в задании. Заявки поступают к маклеру, который не выписывает их на доске для ознакомления всех участников игры до тех пор, пока не будет подана последняя заявка. Причем фирма, подготовившаяся к торгам раньше других, получает преимущество, так как лоты разыгрываются в порядке подачи заявок. Изменение заявок и подача новых после формирования игрового информационного бюллетеня не допускаются. Брокеры должны проанализировать представленную информацию и определить возможную тактику при проведении торгов. В биржевой практике брокеры получают список товаров, предлагаемых к торгам, за сутки или за несколько часов до начала торга. В игре для этих целей выделяется 10-15 мин. По истечении времени, отведенного для анализа биржевой информации, начинается непосредственно торг, который должен вестись не по сплошному перечню лотов, а по каждому виду товаров в отдельности. Подобный порядок сохраняется, пока не будут «отыграны» все товары. Такая последовательность действий позволяет сохранить преимущество тех, кто подал заявку раньше, а также обеспечить необходимую концентрацию действий по продаже каждого конкретного товара.

Лот разыгрывается следующим образом. Маклер называет его номер, наименование товара, количество и цену, а затем обращается с вопросом к присутствующим: «Кто желает приобрести данный товар?» Брокер, чей товар продается, должен встать. Если брокер-продавец в момент оглашения его товара не отреагировал, то по этой позиции торг откладывается. Желающие купить товар поднимают вверх руку и обращаются к продавцу с вопросами о возможности дробления партии, изменения цены. При достижении согласия брокеры (продавец и покупатель) регистрируют у себя совершение сделки.

Если к товару, объявленному маклером, присутствующие не проявляют интерес даже после снижения цены брокером-продавцом, то товар снимается с торгов.

Если к товару проявляется интерес более чем одним брокером-покупателем, то маклер проводит аукцион, который проходит следующим образом. Брокер-покупатель называет свою цену, по которой он хочет приобрести предлагаемый товар, и другой брокер-покупатель, претендующий на этот же товар, может приобрести его, указав лишь большую цену. Маклер обязан объявлять каждую новую цену и обращаться с вопросом, кто готов приобрести данный товар.

Если брокер-продавец отказывается от совершения сделки на условиях, определенных в заявке, то это расценивается как отказ от совершения сделки и наказывается штрафом (минус 50 долл. со счета брокерской фирмы).

Условия игры построены таким образом, что неизбежна конкуренция брокеров-продавцов по одним товарам и брокеров-покупателей по другим. Эти условия заложены в игру для того, чтобы показать влияние спроса и предложения на биржевые цены. Если спрос на товар выше предложения, цены возрастают, а если, наоборот, предложений на товар больше спроса, то цены, как правило, снижаются.

После окончания торгов играющие подводят итоги. Каждая брокерская фирма должна рассчитать выручку от посреднических и дилерских операций. Затем представители всех фирм выступают с отчетом об игровых действиях, где должны подробным образом проанализировать свою тактику в игре.

Условия игры. На бирже ведется торговля продукцией растениеводства и животноводства. Общие данные о конъюнктуре рынка продукции сельского хозяйства приведены в таблице цен предыдущих торгов. Цены даны в долл. на единицу товара (долл./ е.т).

Таблица 8. Цены закрытия торгов

Товар	Цена	Изменение цены по
-------	------	-------------------

	закрытия, долл.	сравнению с ценами предыдущего закрытия
Продукция растениеводства		
Кукуруза	2,5	- 0,30
Соевые бобы	6,2	+ 0,35
Соевая мука	3,6	+ 0,35
Соевое масло	2,4	- 0,3
Пшеница	4,8	+ 0,1
Овес	2,1	+ 0,15
Ячмень	3,0	
Хлопок	3,4	+ 0,1
Кофе	200,0	- 5,0
Сахар	10,0	+0,4
Какао	50,0	- 6,0
Какао-бобы	30,0	
Картофель	5,0	- 0,15
Концентрат апельсинового сока	20,0	+ 2,0
Продукция животноводства		
Свиной окорок	60,0	- 4,5
Живые свиньи	20,0	+ 0,1
КРС	18,0	-0,25

Помимо учета общей конъюнктуры цен на товары, брокеры должны ориентироваться на свои индивидуальные поручения, которые они получают от клиентов. Задания брокерам приведены в таблицах.

Существенным моментом сделки является цена товара. В игре используются следующие виды цен:

- текущая цена биржевого дня (цена, зафиксированная в момент заключения сделки);
- минимальная цена (цена продажи товара не меньше определенного уровня);
- максимальная цена (цена покупки товара не больше определенного уровня).

В зависимости от вида цены, по которой заключена сделка, в игре предусмотрен следующий порядок поощрения брокеров. Если брокер продал товар по цене больше минимальной или купил по цене меньше максимальной, то 20% такой разницы в цене поступает в доход брокерской конторы. Например, по поручению клиента, минимальная цена продажи 100 е. т. кукурузы установлена в 300 долл./е. т. Если брокеру удалось продать кукурузу за 400 долл./е. т., то 20% от 100 долл., т. е. 20 долл. составляет дополнительный доход брокерской фирмы. Таким образом стимулируется выполнение условий, выгодных и для клиента, и для брокера.

Рассчитать доход брокерской конторы по каждой позиции проданного товара.

Оформите работу и представьте его для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

***Практическое занятие №13.** Составление перечня документов при организации работы на товарных биржах. Составление сравнительной таблицы задач фондовой и товарной биржи*

Текст задания:

1. Усвоить понятия биржа, виды, функции бирж;
2. Изучить документы при организации работы на товарных биржах.

3. Составить сравнительную таблицу задач фондовой и товарной биржи

Таблица – Сравнительная таблица

Участники	Участники	Функции	Задачи

4. Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №14. Проведение деловой игра «Товарная биржа»

Цель данной игры – собрать из комплектующих (1,2,3) целое изделие и затем продать его организатору торгов.

Критерий оценки: победителем игры считается тот игрок, у которого на руках в конце игры остается наибольшая сумма игровой валюты.

Содержание игры:

1. Аудитория делится на команды. Каждая из команд получает первоначальную беспроцентную ссуду в размере 500 ед. игровой валюты.

2. Деловая игра состоит из трех этапов: прямой тендер, биржа, обратный тендер.

Фирма «Элита»

Комплектующие	Цена
1	100
2	-
3	105

3. Прямой тендер заключается в продаже организатором участникам комплектующих изделий (12 этапов). Продажа осуществляется на основании заявок, подаваемых командами. Заявка должна быть соответствующим образом заполнена, иначе она признается недействительной. Заявка подается текстом вниз. Время подачи заявки 30 секунд с момента окончания предыдущего тендера.

Если цены на изделие одинаковы или подана только одна заявка, то этап тендера не состоялся. Три несостоявшихся тендера – завершение игры. За один тендер может быть продано не больше одной комплектующей каждого вида для одной из команд

Первоначальная цена комплектующих: «1» – 100 ед., «2» – 125 ед. и «3» – 150 ед. игровой валюты. При проведении тендеров команды-участники могут брать в банке неограниченный кредит по ставке 25%.

4. После окончания прямого тендера проводится биржа, на которой команды могут перераспределить комплектующие. За участие в бирже организатором взимается плата в размере 50 ед. игровой валюты. Время продолжения биржи не более 15 мин.

--

Обратный тендер заключается в том, что организатор торгов скупает полностью скомплектованные изделия на основании подаваемых заявок. Заявки подаются в течении 15 секунд после окончания предыдущего тендера. Цена изделий устанавливается самостоятельно командами. За один тендер покупается не более одного изделия. Однако, при наличии одинаковых цен организатор выбирает команду, у которой наибольшее предложение единиц изделия.

Количество	Цена	Сумма

Подведение итогов. Командам необходимо выплатить первоначальную безвозмездную ссуду, вернуть кредиты банка и выплатить по ним проценты. Оставшаяся сумма игровой валюты определяет рейтинг команды.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 2 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 7. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, организация хозяйственных связей

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План.

1. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.
2. Понятие и сущность процесса товародвижения, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
3. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №12. Составление презентационного материала «Формы товародвижения, звенность».

Текст задания:

1. Сбор и изучение информации по теме.
 2. Выделение ключевых понятий.
 3. Структурирование текста на отдельные смысловые части.
- При создании презентации следует придерживаться.

1. Основных рекомендаций по дизайну презентации.

2. Правил шрифтового оформления.

3. Основных правил компьютерного набора текста:

- картинки должны быть крупными, четкими. должна нести смысловую нагрузку,

- не перегружайте презентацию текстом

- текст должен быть четким, достаточно крупным, не сливаться с фоном.

При оценивании презентации учитываются как дизайн и оформление презентации, так и ее содержание.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №13. Составление схемы «Условия поставок «ИНКОТЕРМС»»

Текст задания:

1. Изучите универсальные термины:

EXW - (англ. ex works, франко-склад, франко-завод). «Самовывоз» или категория перевозок, где точкой франко, то есть местом перехода ответственности от поставщика к получателю, является непосредственно склад продавца.

FCA - (англ. free carrier, франко-перевозчик). Режим, обязывающий продавца доставить товар к месту приема его перевозчиком в соответствии с условиями договора (оплата экспортных пошлин — обязанность поставщика).

CPT - (англ. carriage paid to..., перевозка оплачена до...). Оплата основной части перевозки, то есть до точки прибытия, лежит на продавце, который, в соответствии с договором, осуществляет доставку товара перевозчику (расходы на страховые и таможенные сборы, взносы за импорт и растаможку на покупателе).

CIP - (англ. carriage and insurance paid to..., перевозка и страховка оплачена до...). Режим доставки, практически аналогичный категории CPT, разница заключается в возложении обязанности по уплате

страховки на продавца.

DAT - (англ. delivered at terminal, доставка до терминала). Распределение расходов между продавцом и покупателем: первый оплачивает поставку до терминала прибытия и экспортные платежи, и страховые сборы, второй – таможенную очистку и оставшуюся часть транспортировки до места назначения.

DAP - (англ. delivered at place, доставка до места). Поставка товара к месту назначения с возложением обязанностей по уплате импортных пошлин и налогов в адрес государства-получателя на покупателя.

DDP- (англ. delivered duty paid, доставка с оплатой пошлин). Доставка товара к месту назначения с возложением расходов на продавца в полном объеме.

2.Используя данные таблицы оформите схему «Условия поставок «ИНКОТЕРМС»

Таблица - Распределение ответственности согласно INCOTERMS 2010

	Затарка груза	Затаможка	Доставка до порта погрузки	Погрузка на судно	Морская перевозка	Выгрузка с судна	Доставка до места назначения	Страхование	Растаможка
EXW	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FCA	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FAS	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FOB	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CFR	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIF	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Продавец	Покупатель
DAT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель
DAP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
CPT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
СIP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DDP									

Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №14. Составление договора на поставку продукции на примере любого предприятия торговли.

Текст задания:

Задание для выполнения 1.

В соответствии с образцом, заполнить договор поставки на поставку сырья и продуктов по следующим данным:

ООО «Авиатор» г. Артем, ул. Фрунзе -34

Поставщиком в данном случае будет являться ООО «Фабус» г. Москва, ул. Лечебная, дом 17

Ассортимент поставляемой продукции выбрать самостоятельно.

Поставка будет осуществляться силами и средствами поставщика по указанному адресу.
На принятие товара, и рассмотрение спорных ситуаций даётся от 1 до 3-х дней.
Штрафные санкции и пени будут составлять 45% от стоимости товара.
Срок действия договора 1 год с момента его подписания.
Реквизиты сторон заполнить из образца.

Задание 2.

В соответствии с образцом, заполнить договор поставки на поставку сырья и продуктов по следующим данным:

Горячий цех ресторана «Маравия», г. Михайловск, ул.Ленина, д. 205.

Поставщиком в данном случае будет являться ООО «Агроплюс» г. Изобильный, ул. Транспортная, 4/3

Ассортимент поставляемой продукции выбрать самостоятельно.

Поставка будет осуществляться силами и средствами поставщика по указанному адресу.

На принятие товара, и рассмотрение спорных ситуаций даётся от 3 до 5-х дней.

Штрафные санкции и пени будут составлять 40% от стоимости товара.

Срок действия договора 1 год с момента его подписания.

Реквизиты сторон заполнить из образца.

Приложение

Договор

купли-продажи

наименование продукции _____
гор. (пос.) _____ " _____ " _____ 20__ г.

наименование предприятия, организации
именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице _____ действующего
должность, фамилия, имя, отчество _____
на основании _____, с одной стороны, и _____
устава, положения наименование предприятия, организации
именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице _____ действующего
должность, фамилия, имя, отчество _____
на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:
устава, положения

I. Предмет договора

1.1. Товар принадлежит продавцу на праве собственности, не заложен, не арестован, не является предметом исков третьих лиц.

Продавец обязуется передать в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется принять и оплатить следующую продукцию: _____

наименование, ед. измерения, предприятие-изготовитель
в количестве _____.

1.2. Качество и комплектность передаваемой продукции должны соответствовать

_____ указываются стандарты, ТУ, и др. документы

1.3. Гарантийный срок составляет _____.

II. Порядок передачи продукции

2.1. Срок передачи продукции устанавливается _____.

2.2. Продавец _____ право на досрочную передачу продукции.
имеет/не имеет

2.3. Местонахождение продукции _____.

2.4. Отгрузка продукции производится _____.

указывается способ отгрузки или выборки продукции Покупателем

2.5. Продукция передается в таре и упаковке, соответствующей _____.

указывается номер стандарта, ТУ

2.6. Дополнительные условия _____.

III. Цена, порядок расчетов

3.1. Цена за единицу продукции составляет _____.

Стоимость всего количества продукции составляет _____.

3.2. Порядок расчетов _____.

3.3. Срок оплаты продукции _____.

3.4. Покупатель представляет Продавцу следующие документы, подтверждающие его платежеспособность _____.

3.5. Продавец представляет Покупателю следующие документы, подтверждающие наличие продукции и отсутствие прав на эту продукцию у других лиц _____.

IV. Ответственность сторон

4.1. За отсрочку передачи продукции, передачу меньшего, чем предусмотрено договором, или просрочку выборки продукции виновная сторона уплачивает потерпевшей стороне неустойку в размере суммы непереданной (невывбранной) продукции.

4.2. За неосновательный отказ или уклонение от оплаты продукции Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере _____ процентов суммы, от уплаты которой он отказался или уклонился.

4.3. При несвоевременной оплате продукции Покупатель уплачивает Продавцу Пеню в размере _____ - процентов суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

4.4. Уплата неустойки (штрафа, пени) и возмещение убытков, причиненных ненадлежащим исполнением обязательства, не освобождает стороны от исполнения обязательства в натуре.

V. Заключительные положения

5.1. Споры, возникающие в связи с исполнением настоящего договора, разрешаются арбитражным судом.

5.2. Изменение, дополнение или прекращение настоящего договора осуществляется по письменному соглашению сторон.

5.3. Адреса и реквизиты сторон:

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятия №15. Подготовка нормативных документов, регулирующих договорные отношения в коммерческой деятельности. Установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль их выполнения. Решение тестовых заданий

1. Под «коммерцией» понимают:

-деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;

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

-деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;

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

2. Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения:

-операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения;

-операции, формирующие процесс товародвижения; операции по

рекламированию деятельности в процессе товародвижения;

-операции, предшествующие процессу

товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения?

3. Какие требования предъявляются к коммерческой информации:

-достоверность, правдивость, объемность, логичность, своевременность;

-достоверность, надежность, оперативность, системность, комплексность;

- надежность, оперативность, специализация, обобщенность, логичность;

- достоверность, надежность, конкретность, своевременность, правдивость?

4. Состав субъектов договоров поставки:

-организации;

-индивидуальные предприниматели;

-юридические лица и индивидуальные предприниматели;

-физические лица.

5. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей:

-поставка товаров, устранение разногласий по договорам

-оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы;

-учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров;

-изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей?

6. Спецификация к договору поставки товаров составляется:

-во всех случаях;

-для установления качества поставляемых товаров;

-при поставках товаров сложного ассортимента;

-при поставках товаров простого ассортимента.

7. Существенные условия договора поставки:

-предмет договора; объем, сроки и периоды поставки; ассортимент и качество товаров; цена;

-предмет договора; почтовые реквизиты сторон; способ доставки товаров; вид транспорта;

-предмет договора, организационно-правовая форма сторон; виды деятельности сторон; права и обязанности сторон;

-сведения об учредительных документах сторон; виды деятельности сторон; способ доставки товаров; имущественная ответственность сторон; юридические адреса сторон.

8. Отгрузочная разрядка представляет собой:

-документ, оформляемый при заключении договора поставки, его неотъемлемая часть;

-документ, оформляемый поставщиком при отгрузке товаров покупателю;

-документ, оформляемый в случае, если покупатель дает поставщику распоряжение отгрузить товары конкретным получателям;

-документ, оформляемый получателем при отборке товаров на складе поставщика.

9. Какой документ оформляется в случае изменения и расторжения договора поставки:

-спецификация;

-дополнительное соглашение;

-протокол разногласий;

-протокол согласования цен?

19. Преимущества прямых связей в оптовой торговле - это

- формирование конкурентных цен закупки и продажи товаров;

-стимулирование сбыта;

-увеличение объемов поставки товаров;

-сокращение частоты поставок товаров;

-сложности в размещении и хранении товаров.

20. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:

-в Уголовном кодексе РФ;

- в Гражданском кодексе РФ;

- в Трудовом кодексе РФ;

- в Налоговом кодексе РФ.

21. один из элементов российской правовой системы;

- совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;

-относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;

-совокупность обычаев делового оборота.

22. Предметом коммерческого права является:

-управленческие отношения;

- б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;

- отношения, возникающие в сфере административного права;

-управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

23. Цель коммерческой деятельности – это:

- извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;

- просто систематическое отчуждение товаров;

-безвозмездная передача товаров третьим лицам.

- получение прибыли.

24. Коммерческими договорами являются:

- реализационные и посреднический договор;

-организационные и посреднический договор;

- только организационные договора;

- реализационные, организационные и посреднический договор.

25. Содержание договора поставки составляют совокупность:

- условий, определяющих требования к предмету договора, состав и порядок действий, подлежащих совершению сторонами;

- законодательных актов;

- основных признаков договора;

-правил поведения.

26. Условия договора подразделяются:

-существенные, примерные;

-примерные, иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;

- иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;
- **существенные, примерные и иные условия для каждого конкретного случая.**

27. Договорами, содействующими торговле, являются:

- договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки;
- договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;
- договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

-договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования.

28. Субъектами договоров на перевозку конкретных партий являются:

- грузоотправитель, посредник, грузополучатель;
- перевозчик, посредник, грузополучатель;
- грузополучатель, отправитель, посредник;
- **грузоотправитель, перевозчик, грузополучатель.**

Тема 8. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План:

1. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров
2. Изучение и прогнозирование спроса на реализуемые в магазинах товары;
3. Формирование оптимального ассортимента товаров в магазине;
4. Рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий;
5. Эффективные методы розничной продажи товаров;
6. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балл

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятия №16. Решение ситуационных задач «Выбор потенциального поставщика». Решение тестовых заданий

Текст задания:

1 По территориальному признаку поставщики классифицируются:

- А) Местные, областные, республиканские, зарубежные
- Б) Районные, областные, республиканские
- В) Областные, республиканские, зарубежные.

2 По принадлежности к той или иной хозяйственной системе поставщики подразделяются:

- А) Внутрисистемные, внесистемные
- Б) Внутрисистемные, внесистемные, межсистемные
- В) Внутрисистемные, межсистемные.

3 Торговыми посредниками выступают:

- А) Оптовые предприятия, розничный торговец, брокер
- Б) Дилер, комиссионер, торговый агент, дистрибьютор
- В) Все перечисленное.

4 Этапы выбора поставщиков:

- А) Предварительная оценка, окончательная оценка
- Б) Наблюдение, опрос, экспертная оценка
- В) Основные, обеспечивающие.

5 Что не является критерием окончательного выбора поставщика:

- А) Финансовые условия

- Б) Время поставки
- В) Периодичность поставки
- Г) Размер партии
- Д) Наличие сервисного обслуживания после поставки
- Е) Складские условия поставщиков.

6 Более тщательный выбор поставщика можно сделать следующим образом:

- А) Телефонные переговоры
- Б) Личное посещение предприятия поставщика
- В) Обмен образцами продукции.

7 Спецификация материальных ресурсов должна включать:

- А) Наименование материала, его полная характеристика, требования к нему

Б) Наименование материала, дата составления, цена, сумма

В) Наименование материала, единицы измерения, количество, цена, сумма.

8 По форме собственности поставщики подразделяются на:

- А) Государственные, частные
- Б) Государственные, частные, кооперативные
- В) Государственные, частные, смешанные.

9 Выбор поставщиков должен быть начат:

- А) С составления спецификации
- Б) С анализа материальных потребностей предприятия
- В) С изготовления списка возможных поставщиков.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 9. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности.

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

План:

- 1.Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора,
- 2.Особенности перевозок разными видами транспорта.
- 3.Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 баллов

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №15. Подготовка схемы «Классификация основных видов транспорта».

Текст задания:

- 1.Изучите материалы учебников
- 2.Составьте схему «Классификация основных видов транспорта» по предложенной модели

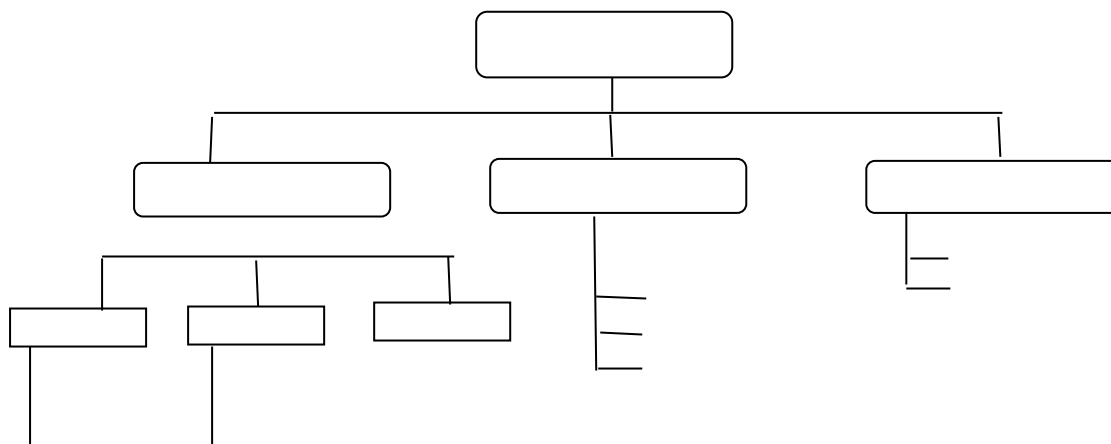


Рисунок - Классификация основных видов транспорта».

5. Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

***Внеаудиторная самостоятельная работа №16.** Подготовка конспекта «Нормативные документы, регулирующие правила перевозки грузов».*

Лекция.

Текст задания:

1. Работа с книгой

1.1 Составление плана

1.2 Составление тезисов

1.3 Конспектирование

2.Обобщите результаты выполненной работы и сделайте заключение о специфике использования Нормативных документов, регулирующих правила перевозки грузов.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 2 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

***Практическое занятие №17.** Решение ситуационных задач «Организация перевозок грузов». Решение расчетных задач по теме «Выбор рационального вида транспорта»*

Текст задания:

Выбор рационального вида транспорта зависит от канала реализации на который так же влияет ряд факторов: тип и качество продукта, отношения к нему потребителей, сбытовой сети, типов оптовых или розничных предприятий торговли, функций и принципов работы конкретных магазинов. Таблица - Выбор каналов сбыта в зависимости от свойств товара и характеристики рынка

Свойства товара	Характеристики рынка	Критерии выбора канала
Цена	Дорогие товары сбываются через посредников	Наиболее выгодно для изготовителя
Наукоемкая продукция	Технически сложные товары - прямая форма маркетинга	Сохранение секретов технологии производства
Продукция сезонного производства и	Реализуется преимущественно через оптовые базы	Реализация товаров без предварительного хранения на
Товары, подверженные моде	Продажа модных товаров осуществляется преимущественно	Ускорение выхода на покупателя
Емкость	Высокоемкие рынки	Крупные оптовики, сбытовые сети
Плотность распределения потребителей	Рынки высокой плотности Рынки средней плотности Пенсионеры	Специализированные магазины Универмаги Магазины с дешевой распродажей
Уровень доходов потребителей	Бизнесмены	Индивидуализированные продажи

При выборе канала товародвижения основным условием является доступность его для изготовителя. Для достижения коммерческого успеха нужно тщательно проанализировать все финансовые вопросы, провести сравнительную характеристику затрат предприятия на возможные каналы сбыта. Это расходы на подбор и обучение сбытового персонала; административные расходы;

затраты на рекламу и стимулирование сбыта, на организацию товародвижения,
Выбрать рациональный вид транспорта с учетом проведенного анализа
Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 2 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №18. Составление сравнительной таблицы по теме «Особенности перевозки различными видами транспорта»

Текст задания:

1. Охарактеризуйте основные виды транспорта.

2. Укажите особенности перевозки

3. Результаты оформите в таблице.

Таблица

№	Вид транспорта	Характеристика	Особенности перевозки

3. Оформите работу и представьте ее для защиты.

Практическое занятие №19. Составление опорного конспекта Кодекса воздушных и морских перевозок

Текст задания:

План составления:

- Напишите название темы, по которой составляется конспект.

- Ознакомьтесь с материалом и выберите основное. Определите ключевые слова и понятия, которые отражают суть темы. Выберите подтемы.

- Выберите основные условные обозначения, применяемые при написании данного конспекта.

- Набросайте черновой вариант конспекта. Иногда достаточно просто зарисовать схему, обозначив на ней структуру будущего плана.

- Подумайте, в каком виде легче всего будет организовать данные – в виде блок-схем, плана, диаграмм.

- Разделите материал на блоки и оформите в соответствии с выбранными вами способами.

- Оформите полученный конспект с помощью цветных маркеров и ручек, подчеркните главное, поставьте знаки вопроса или восклицания возле спорных или важных моментов.

- Вынесите на поля основные сокращения и их расшифровку. При необходимости обозначьте вопросы, которые требуют дальнейшей проработки.

Составляя опорный конспект, необходимо соблюдать следующие требования:

1. Соблюдать полноту изложения информации. Не следует выбрасывать из материала важные, ключевые слова.

2. Излагать данные лаконично и последовательно.

3. Структурировать записи. Легкость восприятия информации зависит от того, насколько проста и понятна структура.

4. Расставлять акценты с помощью различных способов оформления – рамок, шрифтов, цветов, графиков и схем.

5. Применять сокращения и условные обозначения при записи. Необходимо использовать общепринятые сокращения и обозначения, наиболее сложные выносить на поля с расшифровкой.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 2 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 10. Организация перевозок грузов автомобильным и железнодорожным

транспортом

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

Текст задания:

1. Правила перевозки товаров автомобильным и ж/д транспортом.
2. Транспортные тарифы и правила их применения
3. Договора перевозки

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

***Внеаудиторная самостоятельная работа №17.** Составление конспекта по теме «Требования к качеству тары транспортной тары».*

Текст задания:

При написании конспекта рекомендуется следующая последовательность:

1. Проанализировать содержание каждого фрагмента текста, выделяя относительно самостоятельные по смыслу;
2. Выделить из каждой части основную информацию, убрав избыточную;
3. Записать всю важную для последующего восстановления информацию своими словами или цитируя, используя сокращения

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 1 балл

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

***Практическое занятие №20.** Подготовка договора на перевозку автомобильным и железнодорожным транспортом.*

Текст задания:

Изучите материал Устава.

2. Изучите существующие виды ответственности за невыполнение условий договора перевозки, содержащиеся в главе VII Устава.
3. Установите предмет договора перевозки, права и обязанности сторон, условия расторжения договора.
4. Решите задачу, делая ссылки на соответствующие статьи Устава и другую нормативно-правовую документацию.
5. Составьте отчет.
6. Подготовьте ответы на контрольные вопросы.

Исходные данные:

Вариант задания:

Компания ООО «Агротэкс» подала заявку перевозчику о доставке 10 тонн мясной продукции. Перевозчик одобрил ее и назначил день погрузки. Но в установленное время перевозчик заявил об отсутствии необходимых вагонов под погрузку и сообщил, что их не будет еще длительное время.

1. Перечислите статьи Устава, которыми следует руководствоваться при рассмотрении данной ситуации.
2. Охарактеризуйте ответственность сторон за невыполнение заявки.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 11. Система показателей оценки эффективного развития коммерческой деятельности.

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

Текст задания:

1. Составляющие системы показателей коммерческой деятельности.

2. Показатели розничного и оптового товарооборота

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №21 Решение расчетных задач по теме "Оценка эффективности коммерческой деятельности"

Текст задания:

Задача:

Для проведения анализа эффективности целесообразно использовать следующую систему экономических показателей:

Система показателей работы оптового предприятия за 2017 – 2018г.г.

№ п/п	Показатель	2016год	2017 год	Динамика изменения	
				В натуральном выражении	В %
1.	Выручка от реализации, руб.	62800000	68100000		
2.	Прибыль чистая, руб.				
3.	Издержки обращения, руб.	7 000 000	8 200 000		
4.	Уровень издержек обращения, в % к товарообороту				
5.	Уровень прибыли, в % к товарообороту				
6.	Валовая прибыль, руб.				
7.	Стоимость основных производственных фондов, руб.	56 000 000	64 500 000		
8.	Фондоотдача, %.				
9.	Численность персонала, человек	23	24		
10.	Средняя заработная плата, руб.	7 300	8 700		
11.	Фонд оплаты труда, руб.				
12.	Производительность труда, руб.				

Обобщите результаты выполненной работы и сделайте заключение

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

Текст задания:

1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база.
2. Штриховое кодирование, виды, назначение. Товарные знаки и знаки обслуживания
3. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

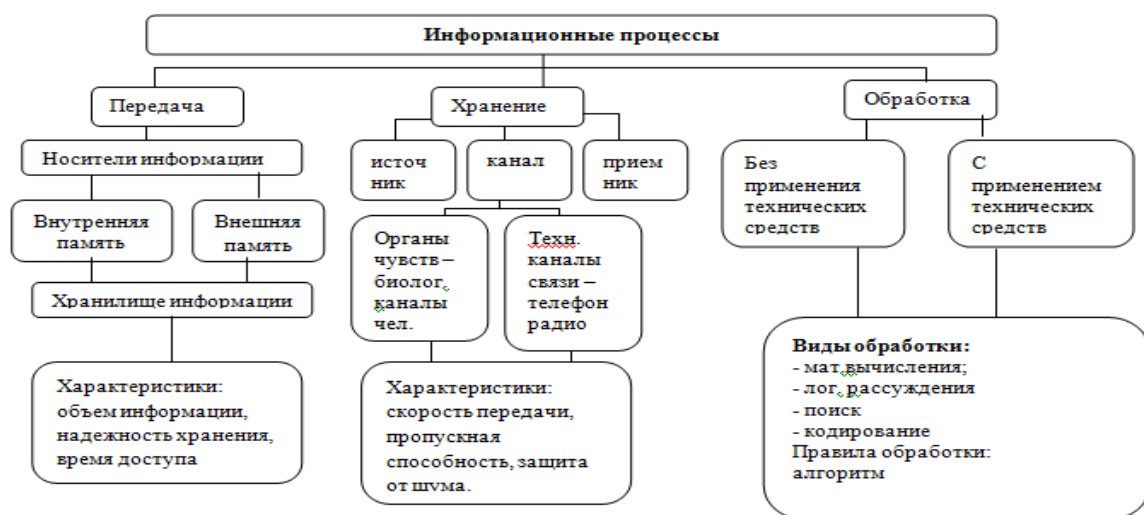
За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №18. Составление схем: «Информационные процессы в торговой организации», «Товарные знаки и знаки обслуживания», «Способы защиты коммерческой тайны».

Текст задания:

1. Изучить представленную схему



1. Составить в тетради таблицу с примерами информационных процессов. Дать краткую характеристику

Информационные процессы	Природа	Общество	Техника
Прием			
Передача			
Хранение			
Преобразование			
Использование			

Обобщите результаты выполненной работы и сделайте заключение

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 13. Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции
Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2
Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

Текст задания:

1. Методы коммерческой деятельности
2. Нормативно-правовая база инновационной деятельности.
3. Франчайзинг (коммерческая концессия):
4. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки
5. Факторинг: назначение, основные элементы

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №19. Подготовка докладов по теме «Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности»

Текст задания:

1. Определите суть темы.
2. Подберите необходимую литературу (старайтесь пользоваться несколькими источниками для более полного получения информации).
3. Тщательно изучите материал учебника по данной теме, чтобы легче ориентироваться в необходимой вам литературе и не сделать элементарных ошибок.
4. Изучите подобранный материал (по возможности работайте карандашом, выделяя самое главное по ходу чтения).
5. Составьте план сообщения.
6. Напишите текст сообщения.
7. Оформите презентацию

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие №23. Анализ нормативно-правовой базы инновационной деятельности коммерческого предприятия.

Текст задания:

1. Изучите нормативно-правовую базу деятельности коммерческого предприятия.
2. Оформите текстовую таблицу

Нормативно-правовая документация	Характеристика	Цель применения

3. Обобщите результаты выполненной работы и сделайте заключение

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 14. Коммерческая тайна и способы ее защиты
Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Лекция.

Текст задания:

1. Роль информации в коммерческой деятельности современного предприятия.
2. Коммерческая тайна, ее правовые основы, характеристика.
3. Способы защиты информации, составляющей коммерческую тайну

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №20. Составление презентационного материала по теме «Способы защиты коммерческой тайны»

Текст задания:

1. Изучить теоретический материал
2. Выявить предмет исследования
3. Определить цель исследования
4. Проанализировать источники
5. Подготовить поэтапный сценарий
6. Подготовить иллюстрационные анимационные схемы
7. Представить и защитить материал

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие №24. Деловая игра «Коммерческий риск»

Текст задания:

Этапы игрового процесса.

Игровой процесс по указанной теме проводится в несколько этапов.

1-й этап. Ознакомление слушателей с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-хозяйственной ситуации.

2-й этап. Проверка, углубление и закрепление знаний слушателей по теоретическим вопросам организации аукционной торговли.

3-й этап. Определение состава участников игрового процесса (игровые команды).

4-й этап. Ознакомление участников игрового процесса с их функциями (должностными обязанностями), выполняемыми в ходе игрового процесса.

5-й этап. Самостоятельная работа слушателей по решению торгово-хозяйственной ситуации, изучению и оформлению необходимых документов.

Участники игры и их функции. В игре принимают участие коммерсанты, ведущий и страховая компания.

1. Коммерсанты имеют первоначальный капитал в 100 д. е. и на каждом из этапов игры вкладывают деньги в одну или несколько коммерческих операций. Могут страховать коммерческий риск. В случае нежелательного события выплачивают партнерам штрафы в размере половины суммы убытков каждому.

2. Ведущий воспроизводит на доске схему карточки учета, объясняет участникам правила игры и следит за их исполнением. На каждом этапе игры собирает карточки учета, тасует и раздает участникам карточки случайных событий. Определяет победителей и подводит итоги игры.

Коммерсант №		Этап №
Операция №	Вложено средств	Страховка на сумму
1 2 3		

Карточка учета

Кроме того, в случае использования в игре карточек-денег ведущий выплачивает прибыль по

коммерческим операциям, исходя из данных схемы и затраченных на них коммерсантом денежных средств.

3. Страховал компания располагает первоначальным капиталом в 300 д. е. Осуществляет страхование коммерческого риска в размере суммы убытков для каждой операции и затраченных на нее коммерсантом средств. По взаимной договоренности с коммерсантом устанавливает размер страхового взноса. Прибыль страховой компании складывается из суммы страховых взносов коммерсантов.

В случае использования в игре для ведения расчетов Сводной таблицы функции страховой компании берет на себя ведущий.

Таблица - Сводная таблица игры

Коммерсант	Коммерческие операции (вложено/страховка)			Расчетный счет
	1	2	3	
№ 1				
№ 2				
И т. д.				

После объяснения ведущим правил игры коммерсанты выбирают одну или несколько коммерческих операций, которые они намереваются вести на данном этапе. Все эти данные (наименование операции, вложенную в нее сумму, страховку) коммерсант вносит в карточку учета и сдает ее ведущему.

Затем ведущий тасует и раздает участникам карточки случайных событий. После чего происходит подсчет прибылей-убытков, выплачиваются страховые возмещения и прибыль, происходят расчеты между коммерсантами. Как уже было отмечено, расчеты в игре могут осуществляться двумя способами: с использованием карточек-денег и при помощи Сводной таблицы.

В первом случае страховые возмещения выплачивает страховая компания, а прибыль — ведущий. Такой способ расчетов имеет недостатки. Среди них отметим значительную потерю игрового времени и трудность в осуществлении контроля. Опыт показывает, что в этом случае ведущий должен иметь двух или трех помощников.

Способ расчетов с использованием Сводной таблицы избавлен от этих недостатков. В этом случае все игроки по очереди подходят к доске и заполняют соответствующие графы Сводной таблицы. Ведущий имеет возможность контролировать их действия при помощи собранных заранее карточек учета. Кроме того, здесь контроль осуществляет вся аудитория, к которой обращается коммерсант. По ходу заполнения он рассказывает о своих действиях, показывает слушателям полученную карточку случайного события, а при понесении убытков переводит соответствующие суммы на расчетные счета партнеров.

Большое значение имеет выбор участниками правильной стратегии и тактики поведения в игре. Каждый коммерсант должен решить для себя сложную задачу: либо рисковать тем, что есть, в надежде на получение высокой прибыли, либо не рисковать и оставаться «при своих». В реальной хозяйственной деятельности коммерсанты сталкиваются с подобной дилеммой на каждом шагу, от ее решения зависит будущее.

Обобщите результаты выполненной работы и сделайте заключение

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

3.1.2. Тестовое задание к промежуточной аттестации (экзамен) по МДК.01.01.

Организация коммерческой деятельности

Проверяемые результаты обучения: 31, 32, 33; У1, У2

Формируемые компетенции: ОК.1, ОК.2, ОК. 4; ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.7.

Текст задания: Выберите правильный вариант ответа

1. **Международная организация ЕАСТ- это**
 * Европейская ассоциация свободной торговли;
 -Соглашение о Свободной Торговле стран Северной Америки;
 -Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество;
 -Ассоциация государств Юго-Восточной Азии.
2. **Международная организация НАФТА - это**
 - Европейская ассоциация свободной торговли;
 * Соглашение о Свободной Торговле стран Северной Америки;
 - Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество;
 -Ассоциация государств Юго-Восточной Азии.
3. **Международная организация АСЕАН - это**
 - Европейская ассоциация свободной торговли;
 - Соглашение о Свободной Торговле стран Северной Америки;
 - Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество;
 * Ассоциация государств Юго-Восточной Азии.
4. **Международная организация ЮНКТАД - это**
 *Конференция ООН по торговле и ее развитию;
 - Соглашение о Свободной Торговле стран Северной Америки;
 - Генеральное соглашение по тарифам и торговле;
 -Ассоциация государств Юго-Восточной Азии.
5. **Укажите принцип, не являющийся общим для лизинга и кредитных отношений**
 - срочность;
 - возвратность;
 -платность;
 * ликвидность.
6. **Укажите, что не относится к движимому имуществу в соответствии с классификационными признаками лизинга**
 -силовые машины и оборудование;
 - рабочие машины;
 -транспортные средства;
 * производственные здания и сооружения.
7. **Укажите, что относится к недвижимому имуществу в соответствии с классификационными признаками лизинга**
 - силовые машины и оборудование;
 - рабочие машины;
 - транспортные средства;
 *производственные здания и сооружения.
8. **Принцип – неразрывная связь коммерции с маркетингом это**
 -умение предвидеть коммерческий риск;
 -учет требования рынка;
- выделение приоритетов в коммерческой деятельности;
 *воплощение лозунга «Производить нужно только то, что будет куплено».
9. **Принцип – гибкость коммерции проявляется, прежде всего, в**
 *изучение профиля деятельности, внесение изменений в организационные структуры коммерции;
 -умение предвидеть коммерческий риск;
 учет требований рынка;
 -использование максимально возможного объема информации, анализ коммерческой деятельности, подбор персонала.
10. **Принцип – умение предвидеть коммерческий риск это**
 *использование максимально возможного объема информации, анализ коммерческой деятельности, подбор персонала;
 -постоянное изучение и знание всех деталей коммерческой деятельности;
 -учет требований рынка;
 -воплощение лозунга «Производить нужно только то, что будет куплено».
11. **Поле деятельности коммерческого предпринимательства служат**
 - страховые компании;
 *торговые организации;
 -коммерческие банки;
 - консалтинговые компании.
12. **Основное содержание коммерческого предпринимательства составляют сделки и операции по купле-продаже**
 *товаров и услуг;
 -ценных бумаг;
 - валюты;
 - драгоценных металлов.
13. **Понятие «коммерция» и «коммерческий» означает**
 -торговля;
 -любую деятельность, приносящую прибыль;
 *торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли;
 -производственную деятельность.
14. **В чем отличия предпринимательства от коммерции**
 -нет отличий;
 -предпринимательство представляет собой организационно производственную деятельность;
 *коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства;
 -деятельность по продаже ценных бумаг.
15. **Более широким понятием является**
 -коммерция;
 *предпринимательство;
 -идентичные понятия;
 -биржа.

- 16. В торговле осуществляются процессы**
 -основные и дополнительные;
 *коммерческие и производственные;
 -самые различные;
 -научно-технические.
- 17. К коммерческим процессам относятся**
 -погрузка и разгрузка товаров;
 *хранение товаров;
 -изучение и прогнозирование спроса;
 -подсортировка товаров.
- 18. К коммерческой деятельности относятся процессы, связанные**
 *со сменой форм собственности;
 -с переработкой сырья;
 -с наймом на работу;
 -с переобучением.
- 19. В процессе производственной деятельности осуществляется движение производственного капитала, которые состоят из стадий**
 -двух;
 *трех;
 -четырех;
 -пяти.
- 20. Вторая стадия движения капитала охватывает**
 -процесс закупки материально-технических ресурсов;
 *процесс производства;
 -осуществляется сбыт готовой продукции;
 -процесс реконструкции предприятия.
- 21. Третья стадия движения капитала охватывает**
 -процесс закупки материально-технических ресурсов;
 процесс производства;
 *сбыт готовой продукции;
 -процесс реконструкции предприятия.
- 22. Время обращения состоит из двух периодов**
 -времени превращения денег в товары,
 времени превращения изготовленной
 продукции в деньги;
 -времени превращения денег в товары,
 времени производства;
 -времени превращения изготовленной
 продукции в деньги, период пребывания в
 производственных запасах;
 -времени процесса производства, перерывы в
 процессе производства.
- 23. Аренда, предполагающая сдачу внаем оборудования на срок от одного до трех лет**
 -лизинг;
 -финансовый лизинг;
 *хайринг;
 -рентинг.
- 24. Аренда, предполагающая сдачу внаем оборудования на срок от нескольких часов, дней, месяцев до одного года**
 -лизинг;
 -финансовый лизинг;
 -хайринг;
 *рентинг.
- 25. Вид лизинга, когда производитель оборудования самостоятельно сдает его в аренду без участия лизинговой компании**
 -возвратный лизинг;
 -финансовый лизинг;
 *прямой лизинг;
 -оперативный лизинг.
- 26. Закрытое акционерное общество – это общество акции, которого распространяются**
 - среди всех желающих;
 - среди юридических лиц;
 * только среди его учредителей;
 -среди физических лиц.
- 27. Высший орган управления в акционерном обществе**
 -генеральный директор;
 - общее собрание работников общества;
 *общее собрание акционеров;
 - совет директоров.
- 28. Хозяйственные товарищества подразделяются на**
 * полные и на вере;
 - с ограниченной и полной ответственностью;
 - с ограниченной и дополнительной ответственностью;
 - основные и второстепенные.
- 29. Унитарное предприятие – это коммерческая организация**
 - наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество;
 - учредителем которой может быть один человек;
 * не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество;
 - учредителем которой не может быть один человек.
- 30. К некоммерческим предприятиям относят**
 - хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы;
 - государственные и муниципальные унитарные предприятия и религиозные организации;
 * потребительский кооператив, фонды, учреждения;
 - акционерные общества.
- 31. Международная организация ГАТТ- это**
 - Конференция ООН по торговле и ее развитию;

- Соглашение о Свободной Торговле стран Северной Америки;
 - *Генеральное соглашение по тарифам и торговле;
 - Ассоциация государств Юго-Восточной Азии.
- 32. Совладелец акционерного предприятия**
- коммерсант;
 - * акционер;
 - предприниматель;
 - бизнесмен.
- 33. Организации, для которых извлечение прибыли является основной целью их деятельности**
- *коммерческие;
 - бюджетные;
 - благотворительные фонды;
 - некоммерческие.
- 34. Предприятие, основанное в результате объединения имущества, капитала собственников путем продажи ценных бумаг**
- ООО;
 - ИП;
 - * акционерное общество;
 - унитарное предприятие.
- 35. Многоотраслевое объединение, концентрирующее в своих руках производство самых разнообразных товаров, многие у которых не имеют ничего общего между собой по своей промышленной технологии – это**
- концерн;
 - *конгломерат;
 - корпорация;
 - концерциум.
- 36. Самостоятельно-хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей**
- * предприятие;
 - кооператив;
 - министерство;
 - учреждение.
- 37. Свод правил, положений, определяющих характер и порядок деятельности организации, предприятия**
- контракт;
 - *устав;
 - договор;
 - меморандум.
- 38. Человек как носитель гражданских прав и обязанностей, самостоятельный субъект экономических отношений с наличием у него прав и обязанностей, определенных законом**
- юридическое лицо;
 - * физическое лицо;
 - предприятие;
 - истец.
- 39. Первая стадия движения капитала охватывает**
- *процесс закупки материально-технических ресурсов;
 - процесс производства;
 - сбыт готовой продукции;
 - процесс реконструкции предприятия.
- 40. Третья стадия движения капитала охватывает**
- процесс закупки материально-технических ресурсов;
 - процесс производства;
 - *сбыт готовой продукции;
 - процесс реконструкции предприятия.
- 41. Время кругооборота производственного капитала складывается из времени периодов**
- *двух;
 - трех;
 - четырёх;
 - пяти.
- 42. Время обращения состоит из двух периодов**
- *времени превращения денег в товары, времени превращения изготовленной продукции в деньги;
 - времени превращения денег в товары, времени производства;
 - времени превращения изготовленной продукции в деньги, период пребывания в производственных запасах;
 - времени процесса производства, перерывы в процессе производства.
- 43. Годовой план сбыта продукции имеет вариантов**
- два;
 - *три;
 - четыре;
 - пять.
- 44. Построение организационной структуры коммерческой службы при условии ее приспособленности и имеющимся рыночным условиям положен принцип**
- наличие четко сформулированной цели;
 - принцип единого подчинения;
 - координация деятельности;
 - *гибкость.
- 45. Построение организационной структуры коммерческой службы не должно допускать наличие двух руководителей, имеющие одинаковые полномочия и это соответствует принципу**
- наличие четко сформулированной цели;
 - *принцип единого подчинения;
 - координация деятельности;

- гибкость.
- 46. На построение организационной структуры коммерческой службы не оказывают факторы**
- технические;
 - экономические;
 - *политические;
 - организации производства.
- 47. Услуги, связанные с обеспечением обслуживаемых предприятий и организаций коммерческой информацией, содержащей сведения, необходимые для организации закупок и сбыта продукции, потенциальных производителей требуемых товаров, их производственных мощностях, цене товаров, способах доставки грузов**
- *информационно-коммерческие;
 - комиссионные;
 - рекламные;
 - лизинговые.
- 48. Услуги, предоставляемые заказчиком, нуждающимся в научных консультациях, разработке методических рекомендаций, экономических и технических решений, создании и оформлении новых фирм, их ликвидации**
- информационно-коммерческие;
 - комиссионные;
 - *научно-консультативные;
 - лизинговые.
- 49. Оказание предприятиям-заказчикам услуг по разработке строительных проектов, выбору оптимального варианта строительства, поставке оборудования, механизмов, строительству «под ключ», пуску объекта**
- информационно-коммерческие;
 - комиссионные;
 - рекламные;
 - *инжиниринговые.
- 50. Услуги по предоставлению клиентам в аренду оборудования, технических средств, зданий, сооружений и товаров широкого потребления преимущественно на долговременной основе**
- информационно-коммерческие;
 - комиссионные;
 - рекламные;
 - *лизинговые.
- 51. Перечислите субъекты лизинга**
- *лизингодатель;
 - движимое имущество;
 - недвижимое имущество;
 - потребитель.
- 52. Сведения, связанные с коммерческой деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с Гражданским Кодексом РФ и федеральными законами**
- предпринимательская тайна;
 - * коммерческая тайна;
 - государственная тайна;
 - финансовая тайна.
- 53. Коммерческая информация – это сведения:**
- *о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг;
 - о различных государственных учреждений;
 - о благотворительных фондов;
 - о муниципальных предприятий.
- 54. Назначение коммерческой информации состоит в том, что она:**
- дает возможность выбрать схему поиска соответствующих задач в коммерческой деятельности;
 - *позволяет торговым организациям проводить анализ своей коммерческой деятельности, планировать ее. Осуществлять контроль за результатами этой деятельности;
 - дает возможность выбрать схему поиска соответствующих задач в государственной деятельности;
 - дает возможность поиска информации для выхода из критической ситуации.
- 55. В условиях конкурентной борьбы эффективным средством повышения конкурентоспособности продукции и услуги является:**
- сертификация;
 - *коммерческая тайна;
 - лицензирование;
 - аккредитация.
- 56. Коммерческая тайна возникает тогда, когда она представляет интерес:**
- у государства;
 - у конкурентов;
 - у работающих на предприятии;
 - у поставщиков.
- 57. Информация, составляющая коммерческую тайну, получает от ее обладателя на основании договора, считается полученной:**
- не законным;
 - *законным;
 - через официальный запрос;
 - через не официальный запрос.
- 58. Создание службы безопасности на предприятии и ограничении допуска сотрудников к документам являются мерами:**
- техническими;
 - *организационными;
 - распорядительными;
 - психологическими.
- 59. Имя или словесный товарный знак, которые могут быть произнесены, должны**

- характеризоваться хорошей запоминаемостью - это:**
- *фирменный;
 - изобразительный;
 - объемный;
 - комбинированный.
- 60. Товарный знак, обладающий трехмерным измерением – это:**
- фирменный;
 - изобразительный;
 - *объемный;
 - комбинированный.
- 61. Комплекс специальных технических средств по сокрытию информации является мерами**
- *техническими;
 - организационными;
 - распорядительными;
 - психологическими
- 62. Свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю или его правопреемнику и удостоверяющее у его владельца монопольного права на использование этого изобретения**
- *патент на изобретение;
 - лицензия;
 - лицензионное соглашение;
 - регистрация товарного знака.
- 63. Договор, по которому одна сторона обязуется передать товар в собственность другой стороне, причем покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму является договором**
- * купли-продажи;
 - розничной купли-продажи;
 - поставки;
 - аренды.
- 64. Договор, по которому товарный склад обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем, и возвратить эти товары в сохранности является договором**
- купли-продажи;
 - * складского хранения;
 - поставки;
 - аренды
- 65. Соглашение между работником и работодателем, по которому работник обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему распорядку, а работодатель обязуется выплачивать работнику заработную плату и обеспечивать условия труда является договором**
- купли-продажи;
 - складского хранения;
 - трудовым;
 - аренды.
- 66. Соглашение, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента является договором**
- * комиссии;
 - складского хранения;
 - трудовым;
 - аренды.
- 67. Предложение, направляемое стороной, заинтересованной в заключении договора, другой стороне**
- * оферта;
 - акцепт;
 - оферент;
 - акцептант.
- 68. Сторона, получающая предложение о заключении договора и рассматривающая ее условия**
- оферта;
 - акцепт;
 - оферент;
 - *акцептант.
- 69. Сторона, направляющая предложение о заключении договора**
- оферта;
 - акцепт;
 - оферент;
 - акцептант.
- 70. Сделки на поставку промышленного сырья, полуфабрикатов, необходимых для обеспечения деятельности предприятия, заключаемые на период 2-5 лет и более**
- *долгосрочные;
 - краткосрочные;
 - бессрочные;
 - сделки с немедленной поставкой.
- 71. Сделки, предусматривающие срок поставки или выполнение сделки купли-продажи на срок до одного года**
- долгосрочные;
 - * краткосрочные;
 - бессрочные;
 - сделки с немедленной поставкой.
- 72. Сделки, включающие обмен товаров определенной стоимости на другие товары равной стоимости без денежной оплаты**
- * бартерные операции;
 - сделки на давальческом сырье;
 - компенсационные сделки;
 - комиссионные операции.

- 73. Считается ли договор, заключенный в письменной форме путем обмена документами по телефаксной сети:**
- *считается;
 - не считается;
 - частично считается;
 - читается односторонним.
- 74. Сделки, означающие, что товар должен быть поставлен сейчас или никогда, просрочка исключена**
- долгосрочные;
 - краткосрочные;
 - *бессрочные;
 - сделки с немедленной поставкой.
- 75. Сделки, означающие, что товар должен быть поставлен в течение 3 суток по согласованию сторон**
- долгосрочные;
 - краткосрочные;
 - бессрочные;
 - *сделки с немедленной поставкой.
- 76. Услуги, связанные с обеспечением обслуживаемых предприятий и организаций коммерческой информацией, содержащей сведения, необходимые для организации закупок и сбыта продукции, потенциальных производителей требуемых товаров, их производственных мощностях, цене товаров, способах доставки грузов**
- * информационно-коммерческие;
 - комиссионные;
 - рекламные;
 - лизинговые.
- 77. Услуги, при оказании которых посредник не является собственником товара, а действует от своего имени по поручению заказчика в рамках заключенного соглашения**
- информационно-коммерческие;
 - * комиссионные;
 - рекламные;
 - лизинговые.
- 78. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят**
- организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей;
 - экономические отношения поставщиков и покупателей;
 - коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей;
 - *совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров.
- 79. Правовые документы, регулирующие хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике**
- основные условия поставок отдельных товаров;
 - особые условия поставок;
 - положение о поставках продукции производственно-технологического назначения и товаров народного потребления;
 - *Гражданский кодекс РФ.
- 80. Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента**
- направления стороной письменного предложения (оферту) заключить договор;
 - оформление договора в письменной форме;
 - *получения стороной, направившей оферту, ее акцепта;
 - направления стороной устного предложение заключить договор.
- 81. Спецификация к договору поставки товаров составляется во всех случаях;**
- для установления качества поставленных товаров;
- *при поставках товара сложного ассортимента;
 - при поставках товара простого ассортимента.
- 82. Изменение или дополнение условий заключенного договора**
- не допускается по одностороннему заявлению сторон;
 - допускается по одностороннему заявлению сторон;
 - *допускается по соглашению сторон;
 - допускается с согласия третьей стороны.
- 83. Понятие «оптовый товароборот» означает продажу товаров**
- крупными партиями;
 - торговым предприятием;
 - *торговым предприятием или оптовым посредником для последующей перепродажи;
 - торговым предприятием крупными партиями.
- 84. Розничная продажа отличается от оптовой**
- нет отличия;
 - продажей товаров мелкими партиями;
 - *продажей товаров населения для личного потребителя;
 - продажа товаров населению для перепродажи.
- 85. Транзитная форма оптовой продажи товаров осуществляется**
- от поставщика-изготовителя;
 - непосредственно в магазины;
 - *поставщиком без завоза товаров на свои склады;
 - поставщиком с завозом товаров на свои склады.
- 86. При заключении договора поставки составляется протокол разногласий:**
- во всех случаях;

- *в случае не согласия с каким-либо пунктом договора;
- при поставках товаров простого ассортимента;
- для установления качества поставляемых товаров.

87. Заключенный договор может быть расторгнут:

- не допускается по одностороннему заявлению стороны;
- допускается по одностороннему заявлению стороны;
- *допускается по соглашению сторон;
- допускается по согласованию с третьей стороной.

88. Основанием для транзитной отгрузки товаров является

- решение поставки;
- решение покупателя;
- *наряд или разнарядка покупателя, направленная поставщику;
- решение посредника.

89. Портфель заказов предприятия – это

- *количество продукции, которое должно быть произведено за определенный период времени и поставлено покупателям в соответствии с заказами;
- перечень номенклатуры выпускаемой продукции;
- планирование ассортимента выпускаемой продукции;
- определенный план выпускаемой продукции.

90. Прогнозирования сбыта продукции, разработка планов сбыта, выбор наиболее эффективных каналов сбыта, распределение объемов сбыта товаров по регионам является основным содержанием планирования сбыта продукции на рынке

- известном;
- региональном;
- *свободном;
- национальном.

91. Ответственность за разработку стратегического плана несет

- плановый отдел;
- отдел маркетинга;
- производственный отдел;
- *руководство предприятия.

92. Стратегический план конкретизируется планом

- годовым;
- среднесрочным;
- краткосрочным;
- оперативным.

93. Для продажи товара широкого потребления через, товарные организации, не зависящие от фирмы-производителя, применяется сбыт

- прямой;
- *косвенный;
- интенсивный;
- нацеленный.

94. Сбыт при продаже средств производства и реализации товара широкого потребления

- *прямой;
- косвенный;
- интенсивный;
- нацеленный.

95. Продажа товара ведется через большое количество розничных посредников – это сбыт

- прямой;
- косвенный;
- *интенсивный;
- нацеленный.

96. Продажа товаров какой-либо конкретной группы покупателей – это сбыт

- прямой;
- косвенный;
- интенсивный;
- *нацеленный.

97. Разработка портфеля заказов предприятия является главным в планировании сбыта на рынок

- *известном;
- региональном;
- свободном;
- национальном.

98. Годовой план сбыта продукции имеет ... варианта

- два;
- *три;
- четыре;
- пять.

99. Совокупность процедур от начала до завершения предпринимательского замысла (от вложения первоначальных денежных средств и до получения чистого дохода)

- *бизнес-операция;
- бизнес-план;
- коммерческая операция;
- посредническая операция.

100. Вы приобрели в магазине 10 кг картофеля, это относится к

- оптовая торговле;
- *розничная торговле;
- мелкооптовой торговле;
- крупнооптовой торговле.

101. Вы приобрели на оптовой базе ящик яблок весом 25 кг для домашнего консервирования, это относится к

- оптовая торговле;
- *розничная торговле;
- мелкооптовой торговле;

- крупнооптовой торговле.
- 102. Небольшой магазин, в ассортимент которого входят дорогостоящие товары**
 - павильон;
 - * бутик;
 - супермаркет;
 - гипермаркет.
- 103. Товарные потери, обусловленные естественными процессами, вызывающими изменения количества товара за счет усушки, утечки, распыла**
 - недостача;
 - * убыль естественная;
 - ущерб;
 - порча товара.
- 104. Предприятие розничной торговли, имеющее торговую площадь от 5000 м²**
 - бутик;
 - павильон;
 - супермаркет;
 - * гипермаркет.
- 105. Масса товара вместе с упаковкой**
 - чистая масса;
 - общая масса;
 - брутто;
 - нетто.
- 106. В розничной торговле применяют методов продажи товаров**
 - 2;
 - 3;
 - 4;
 - *5.
- 107. Метод продажи товаров в розничной торговле, предусматривающий свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товара, самостоятельно осматривать их – это метод**
 - по образцам;
 - по предварительным заказам;
 - *самообслуживание;
 - обслуживание через прилавок.
- 108. Радиус расположения покупателей, на которых особенно может рассчитывать предприятие розничной торговли в городе**
 - *100-200м;
 - 200-400м;
 - 400-600м;
 - 600-800м.
- 109. Метод продажи товаров в розничной торговле, предусмотренный выкладку образцов в торговом зале, рабочие запасы при этом размещаются отдельно – это метод**
 - *по образцам;
 - по предварительным заказам;
 - самообслуживание;
 - обслуживание через прилавок.
- 110. Услуги по рекламированию товаров через различные издания и средства массовой информации**
 - информационно-коммерческие;
 - комиссионные;
 - * рекламные;
 - лизинговые.
- 111. Материальное воплощение рекламного сообщения**
 - субъект рекламы;
 - * рекламное средство;
 - объект рекламы;
 - предмет рекламы.
- 112. Информация о предмете рекламы**
 - субъект рекламы;
 - рекламное средство;
 - рекламное сообщение;
 - предмет рекламы.
- 113. Организация или частное лицо, являющееся заказчиком рекламы**
 - * субъект рекламы;
 - рекламное средство;
 - объект рекламы;
 - предмет рекламы.
- 114. Отдельный человек или группа людей, объединенные по каким-либо признакам, имеющие возможность коллективно воспринимать рекламу**
 - субъект рекламы;
 - рекламное средство;
 - *объект рекламы;
 - предмет рекламы.
- 115. Слово, название, символ или рисунок, а также любое их сочетание, используемое производителями товаров и торговыми предприятиями для идентификации и отличия товаров от аналогичных**
 - *товарный знак;
 - фирменный лозунг;
 - комплект фирменных шрифтов;
 - комплект фирменных цветов.
- 116. Специально разработанное, оригинальное начертание полного или сокращенного наименования фирмы**
 - товарный знак;
 - *логотип;
 - клеймо;
 - марка;
- 117. К какому признаку классификации можно отнести рекламные средства индивидуальные и массовые**
 - по характеру применения;
 - *по характеру воздействия на аудиторию;
 - по месту использования;
 - по способу воздействия на органы чувств человека.

118. К какому признаку классификации можно отнести рекламные средства внутренние и наружные

- по характеру применения;
- по характеру воздействия на аудиторию;
- *по месту использования;
- по способу воздействия на органы чувств человека.

119. К какому признаку классификации можно отнести рекламные средства печатные, световые, радио и телевизионная реклама

- *по характеру применения;
- по характеру воздействия на аудиторию;
- по месту использования;
- по способу воздействия на органы чувств человека.

120. Вид тары, применяемый для транспортировки и хранения товаров

- *транспортная тара;
- потребительская тара;
- тара-оборудование;
- подарочная тара.

121. Вид тары, поступающий к потребителю с товаром, как правило от него неотделимый

- транспортная тара;
- *потребительская тара;
- тара-оборудование;
- упаковка.

122. Универсальным вагоном для перевозки товаров по железной дороге не относится

- крытые вагоны (для перевозки различных упакованных товаров, не требуется поддержания особых условий при транспортировке);
- платформы (для перевозки длинномерных грузов);
- полувагоны (для перевозки контейнеров, насыпных грузов);
- *вагоны для муки.

123. К какому виду вагонов относятся рефрижераторы

- универсальный;
- специализированный;
- *изотермический подвижной товар;
- цистерны.

124. К какому виду вагонов относятся хоперы и цистерны для цемента

- универсальный;
- *специализированный;
- изотермический подвижной товар;
- цистерны.

125. У какого вида транспорта ограничено использование из-за высокой себестоимости перевозки

- водного;

- железнодорожного;
- гужевого;
- *воздушного.

126. К какому классу по грузоподъемности можно отнести автотранспорт с грузоподъемностью 4 тонны

- особо-малой;
- малой;
- *средней;
- большой.

127. В зависимости от грузоподъемности все виды автотранспортных средств подразделяются на классов

- четыре;
- три;
- два;
- *пять.

128. Заключение договора перевозок подтверждается соответствием и выдачей грузоотправителю

- спецификации;
- *товарно-транспортной накладной;
- коносамента;
- счет-фактуры.

129. Автотранспортной организацией при оказании услуг не применяются следующие тарифы

- сдельные;
- повременные;
- *таможенные;
- покилометровые.

130. Документ первичного учета по перевозке грузов железнодорожным, автомобильным и другими видами транспорта, сопроводительный документ к перевозимому грузу

- *накладная;
- номенклатура;
- контракт;
- коммерческий акт.

131. Экспортные сделки регламентируются:

- *Конвенцией ООН «О договорах международной купле-продаже товаров»;
- Гражданским кодексом РФ;
- Международной организацией НАФТА;
- Международной организацией ЕАСТ.

132. Деятельность по продаже с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергавшего переработке товара это операция:

- импортная;
- экспортная;
- *резэкспортная;
- реимпортная.

133. Приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не

- подвергнувшегося там переработке товара это операция:
- импортная;
 - экспортная;
 - реэкспортная;
 - *реимпортная;
- 134. Торговые предприятия, закупающие за свой счет товары на внутреннем рынке и перепродающих их от своего имени за рубежом:**
- *экспортные товары;
 - импортные товары;
 - агентские фирмы со штампом импортных агентов;
 - экспортных и импортных агентов.
- 135. Разновидность встречной торговли, представляющей безвалютный, но оцененный обмен товарами – это:**
- выкуп;
 - *бартерные операции;
 - операции с давальческим сырьем;
 - встречные операции.
- 136. Объектами международных коммерческих операций являются:**
- международные торговые операции;
 - внешнеторговые объединения;
 - коммерческие сделки;
 - *продукция, услуги научно-технического сотрудничества.
- 137. Субъектами международных коммерческих операций являются:**
- международные торговые операции;
 - *внешнеторговые объединения;
 - коммерческие сделки;
 - продукция, услуги научно-технического сотрудничества.
- 138. Передача технологий не осуществляется на:**
- не коммерческой основе;
 - на коммерческой основе;
 - кооперационные соглашения;
 - *бартерные сделки.
- 139. Аренда по срокам действия во внешнеэкономической деятельности не бывает:**
- долгосрочной (от 3-х до 5-ти лет);
 - среднесрочной (от 1 года до 3-х лет);
 - краткосрочной (от нескольких часов до 1 года);
 - *бессрочной.
- 140. Разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий примерные образцы формулировок условий определенного вида договоров:**
- *типовой контракт;
 - контракт;
 - международный контракт;
 - сделка.
- 141. В чем сущность международной коммерческой деятельности:**
- продажа товаров на внешнем рынке;
 - продажа услуг на внешнем рынке;
 - *производство и продажа товаров и услуг и технологий на внешнем рынке;
 - производство товаров.
- 142. К какому виду операций относятся операции по страхованию международных грузов:**
- к основным операциям;
 - *к операциям по экспорту услуг;
 - к операциям обеспечивающим товарооборот;
 - к операциям по импорту услуг.
- 143. Сделки встречной торговли, которые предусматривают оплаты поставленной продукции, машин, путем последующей встречной поставки готовых товаров и услуг, произведенных с использованием ранее полученной продукции это сделки:**
- бартерные;
 - *компенсационные;
 - реимпортные;
 - реэкспортные.
- 144. Разовые комиссионные поручения импортера одной страны комиссионеру другой страны на посадку операционной разовой партии товара это:**
- агентская операция;
 - соглашения о простом агенстве;
 - соглашение о монопольном праве;
 - *индент.
- 145. Договор о предоставлении прав на коммерческое и производственное использование изобретений, технических знаний, товарных знаков это:**
- соглашения с простым агентством;
 - соглашения о монопольном праве;
 - соглашения о преимущественном праве;
 - *лицензионное соглашение.
- 146. Предметом лицензионного соглашения является:**
- патент;
 - беспатентная лицензия;
 - *право использования патента или лицензии в соответствии с договором;
 - комплексные лицензии.
- 147. Передача права лицензиату на научно-техническое достижение с использованием его в объеме, обусловленном соглашением на определенный срок и на определенной территории, а так же предоставления лицензии третьим лицам это:**
- полная лицензия;
 - *простая лицензия;

- патентная лицензия;
 - исключительная лицензия.
- 148. Передача права монопольного использования предметов соглашения на определенной территории и в определенный срок, обусловленный соглашением это лицензия:**
- *исключительная;
 - полная;
 - простая;
 - патентная.
- 149. Передача прав на использование изобретения в полном объеме, без каких либо ограничений отказываясь при этом от его использования на срок, обусловленный соглашением**
- исключительная;
 - *полная;
 - простая;
 - патентная.
- 150. Расчет экспертной цены включает в себя.....этапов**
- два;
 - три;
 - *четыре;
 - пять;
- 151. Широкий круг проблем, связанных с экспортно-импортной деятельностью – это**
- * изучение мирового рынка в целом;
 - выбор партнера;
 - деловое общение и деловой проток;
 - анализ деятельности фирм.
- 152. Существуют следующие проблемы, тормозящие осуществление сделок**
- недостаточная стабилизация банковско-финансовой системы;
 - экспортно-импортные отношения;
 - задержка выплаты платежей;
 - * снижение роли специализированных органов внешней торговли.
- 153. Проблемами внешнеэкономической деятельности являются**
- совершенствование системы контроля;
 - * налаживание системы кредитования и страхования промышленного экспорта;
 - завершение создания законодательной базы;
 - принятие федеральных программ развития экспорта.
- 154. Основные цели присоединения России к ГАТТ**
- создание взаимной торговли;
 - совершенствование законодательной базы России;
 - * устранение дискриминационных ограничений в отношении российского экспорта;
- решение проблемы двустороннего сотрудничества.
- 155. К уступкам Европейской комиссии по отношению к России относится**
- обеспечение взаимной недискриминации;
 - * введение индивидуального режима в отношении предприятий;
 - расширение практики учета;
 - содействие взаимной торговли.
- 156. Для успешной торговли на международном уровне необходимо**
- совершенствовать расчет тарифов на импортные товары;
 - вовлекать предприятия и организации во внешнеэкономические связи;
 - * продвигать российские товары и услуги;
 - формировать прогрессивную структуру внешнеэкономической деятельности.
- 157. Временной период для советской экономики, как замкнутой и закрытой системы**
- * 1970-1980 гг.;
 - 1950-1960 гг.;
 - 1940 гг.;
 - 1990 гг..
- 158. К основным формам международной торговли не относятся:**
- приграничная торговля;
 - бартерные операции;
 - совместные предприятия на территории РФ и за рубежом;
 - * розничная.
- 159. Отдел, осуществляющий работу по сбыту на внешнем рынке**
- * внешнеэкономический отдел;
 - отдел развития;
 - отдел кадров;
 - планово-экономический отдел.
- 160. Комплекс действий контрагентов разных стран, направленный на организацию, регулирование различных видов деятельности людей в целях совершения торгового обмена материальными ценностями и услугами**
- *международная коммерческая операция;
 - международная торговая сделка;
 - международные торгово-посреднические операции;
 - операции по перепродаже.
- 161. Основным источником доходов торгового предприятия является**
- внереализационные доходы;
 - доходы от реализации товаров и услуг;
 - непланируемые доходы;
 - снижение затрат на производство.
- 162. Торговые надбавки – это**
- *основная часть доходов;

- расходов;
- источник средств для закупки товаров;
- источник средств для реализации товаров.

163. Ситуация, когда расходы предприятия превышают его доходы

- низкая платежеспособность;
- отрицательный баланс;
- *убыток;
- высокая платежеспособность.

164. Издержки обращения торгового предприятия – это

- доходы;
- *расходы;
- мольдо расходов и доходов;
- сальдо прибыли.

165. К потерям от уценки относятся

- *потери торговых предприятий;
- потери предусмотренные заранее;
- ответственность за эти потери несут материально – ответственные лица;
- ответственность за эти потери несут руководители.

166. Начисление торговыми предприятиями амортизации относится

- к доходом;
- *к расходом;
- к заемным средствам;
- к прибыли.

167. Расходы на заработную плату относятся к издержкам

- к чистым;
- к прямым;
- *к условно-переменным;
- к косвенным.

168. К издержкам обращения торговых предприятий относятся

- все затраты и расходы;
- расходы, возникающие в связи с организацией деятельности торговых предприятий;
- *затраты и расходы на осуществление товарооборота;
- затраты.

169. Относительный уровень расходов измеряется

- в натуральных единицах;
- в рублях;
- *в процентах;
- в физических единицах.

170. Влияние размера расходов на прибыль

- *увеличение расходов уменьшает прибыль;
- увеличение расходов увеличивает прибыль;
- прибыль не связана с расходами;
- прямопропорционально.

171. Влияние размера товарооборота на прибыль

- *увеличение товарооборота ведет к росту прибыли;
- увеличение товарооборота ведет к снижению прибыли;
- прибыль не связана с товарооборотом;
- прямопропорционально.

172. Показатель рентабельности свидетельствует о

- о сокращении расходов;
- *о доли прибыли в товарообороте;
- о производительности труда работников;
- об увеличении расходов.

173. На размер прибыли влияют следующие факторы

- структура товарных запасов;
- наличие не установленного оборудования;
- *объем и структура товарооборота;
- структура товарооборота.

174. Положительная динамика показателя прибыли означает

- *увеличение получаемой прибыли;
- уменьшение получаемой прибыли при условии роста товарооборота;
- отсутствие изменений в размере получаемой прибыли;
- уменьшение получаемой прибыли при условии снижения товарооборота.

175. С торговых предприятий взимается налог

- земельный налог;
- *налог на прибыль;
- налог на дарение;
- налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы.

176. Налоговая система содержит..... уровней

- два;
- *три;
- четыре;
- пять

177. Показатель продолжительности одного оборота оборотных средств рассчитывается по формуле

- $*V = T_{\text{ост}} * 360 / T$;
- $V = T * 360 / T_{\text{ост}}$;
- $K_{\text{об}} = T / T_{\text{ост}}$;
- $K_{\text{об}} = T_{\text{ост}} / T$.

178. Показатель коэффициента оборачиваемости оборотных средств рассчитывается по формуле

- $V = T_{\text{ост}} * 360 / T$;
- $V = T * 360 / T_{\text{ост}}$;
- $*K_{\text{об}} = T / T_{\text{ост}}$;
- $K_{\text{об}} = T_{\text{ост}} / T$.

179. Коэффициент, характеризующий независимость финансового состояния

- торгово-посреднической фирмы от заемных источников средств
- *автономии;
 - финансовой устойчивости;
 - текущей ликвидности;
 - обеспеченности собственными средствами.
- 180. Коэффициент, характеризующий общую обеспеченность фирмы оборотными средствами для осуществления торгово-посреднической деятельности и способность погашения срочных финансовых обязательств**
- автономии;
 - финансовой устойчивости;
 - *текущей ликвидности;
 - обеспеченности собственными средствами.
- 181. Основные функции, выполняющие оптовыми торговыми организациями**
- материально – техническое обеспечение;
 - производственные;
 - финансовые;
 - *материально – техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.
- 182. Способы закупки в зависимости от источника средств, выделяемых на закупку, объема закупаемой продукции, сложности продукции:**
- *открытые конкурсные торги (международные или внутренние);
 - двухэтапные торги, закрытые торги, специализированные закрытые торги
 - закупки у единственного источника;
 - открытые конкурсные торги (международные или внутренние), двухэтапные торги, закрытые торги, специализированные закрытые торги, закупки у единственного источника;
- 183. Система решений принимаемых продавцом с целью реализации выбранных стратегий и получения наибольшего эффекта сбыта товаров:**
- маркетинг;
 - менеджмент;
 - стратегия сбыта;
 - *сбытовая политика.
- 184. Основные виды организации оптовой торговли:**
- оптовая деятельность самого производителя;
 - оптовая торговля через посредников, которые выкупают товар;
 - *оптовая торговля через торговых агентов, брокеров, которые работают за комиссионные, то есть товар не выкупают;
 - оптовая деятельность самого производителя; оптовая торговля через посредников, которые выкупают товар; оптовая торговля через торговых.
- 185. Основные функции, которые выполняет оптовая торговля:**
- 2;
 - 3;
 - *4;
 - 5.
- 186. Форма оптовой торговли получила широкое распространение, как наиболее активная форма сбыта..... :**
- личный отбор товара на складе;
 - по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
 - через выезд торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
 - *торговля на оптовых выставках и ярмарках.
- 187. Форма оптовой торговли наиболее целесообразна, когда розничное предприятие хочет быстро сделать закупку (заканчиваются складские запасы), рассчитывает на месте сформировать ассортимент, выбрать товары – новинки, получить скидки за самовывоз.... :**
- *личный отбор товара на складе;
 - по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
 - через выезд торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
 - с помощью активных звонков из диспетчерской.
- 188. Последовательные шаги процесса закупки...**
- 4;
 - *5;
 - 8;
 - 10.
- 189. Направления стимулирования сбыта в оптовой торговли:**
- стимулирование потребителей; стимулирование производителей; стимулирование посредников;
 - стимулирование производителей; стимулирование посредников; стимулирование собственного сбытового персонала;
 - стимулирование потребителей; стимулирование производителей; стимулирование собственного сбытового персонала;
 - *стимулирование посредников; стимулирование собственного сбытового персонала; стимулирование потребителей;
- 190. Методы коммуникации, применяемые в оптовой торговли:**
- деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, публичное рилейшнз;

- деловая реклама, личные продажи, наружная реклама;
- личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта;
- *деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

191. Особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые:

- аукционы;
- ярмарки;
- фьючерские биржи;
- *товарные биржи;
- публичные торги.

192. При организации ярмарочной и выставочной торговли выделяют этапы:

- 2;
- *3;
- 4;
- 5.

193. Периодические мероприятия, проводимые с участием работников посреднических организаций, торговли промышленности, сельского хозяйства и других отраслей для совершения покупок и продажи:

- аукционы;
- *ярмарки;
- фьючерские биржи;
- товарные биржи.

194. В состав ярмарочного комитета входят:

- представители государственных, коммерческих структур;
- представители отраслей производства, торговли;
- представители предприятий, объединений, научно-исследовательских организаций;
- *представители государственных, коммерческих структур, отраслей производства, торговли.

195. Продажа товаров, которые обладают индивидуальными свойствами и ценностями, осуществляемая с публичного торга в определенном месте и в заранее установленное время:

- аукционы;
- ярмарки;
- фьючерские биржи;
- *публичные торги.

196. В соответствии с критерием классификации «масштаб осуществляемых торговых операций» ярмарки бывают:

- *международные, всероссийские, зональные, региональные;

- ярмарки по реализации продукции, поступившей в первичный оборот; ярмарки по реализации неиспользуемой и излишней продукции;
- международные, всероссийские, зональные, региональные, ярмарки по реализации продукции, поступившей в первичный оборот; ярмарки по реализации неиспользуемой и излишней продукции;
- международные, всероссийские, зональные, региональные, ярмарки по реализации продукции, поступившей в первичный оборот.

197. Существуют факторы определяющие выбор канала закупок.... :

- 3;
- 4;
- 5;
- *7.

198. Долгосрочное планирование, методология организации и управление сбытом:

- маркетинг;
- менеджмент;
- *стратегия сбыта;
- сбытовая политика.

199. Деятельность по продаже товаров или услуг конечному потребителю для их личного некоммерческого использования...:

- промышленность;
- строительство;
- оптовая торговля;
- розничная торговля;
- *социально-культурный сервис.

200. Места наиболее привлекательные для группы населения «мужчины»:

- библиотека, кафе, кинотеатр;
- магазины;
- *спортивные сооружения, станции техобслуживания;
- музеи, выставки.

201. Укажите принцип, не являющийся общим для лизинга и кредитных отношений

- срочность;
- возвратность;
- платность;
- *ликвидность.

202. Выберите показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств

- *продолжительность одного оборота, коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- сумма оборотных средств;
- норматив собственных оборотных средств;
- норма собственных оборотных средств.

- 203. Коэффициент, характеризующий отношение наличия собственных оборотных средств к оборотным активам автономии;**
- автономии;
 - финансовой устойчивости;
 - текущей ликвидности;
 - *обеспеченности собственными средствами.
- 204. Показатель, который определяет степень воспроизводства спроса, т.е. через какое время клиенту вновь потребуется данный товар:**
- товарный ассортимент;
 - товарная номенклатура;
 - замысел товара;
 - *длительность пользования товаром.
- 205. Совокупность всех ассортиментных групп и отдельных товарных единиц, предлагаемых рынку**
- товарный ассортимент;
 - *товарная номенклатура;
 - замысел товаров;
 - реальное воплощение товара.
- 206. Показатели (параметры) которых характеризуют товарную номенклатуру:**
- функция применения, единая группа потребителей, единый порядок цен;
 - *широта, глубина, сопоставимость;
 - функция применения, единая группа потребителей, единый порядок цен; широта, глубина, сопоставимость;
 - единая группа потребителей, единый порядок цен; широта;
- 207. Факторы, которые влияют на стратегию ценообразования на предприятии:**
- задачи организации (предприятия); увеличение прибыли (цель - повышение цены), увеличение объема продаж (цель - уменьшение цены), увеличение доли рынка (цель - уменьшение цены), стратегия выживания (цель - уменьшение цены до 0,5 - 0,6 от истинной цены);
 - сегмент, на который рассчитано производство предприятия;
 - позиция товара, жизненный цикл товара;
 - *уровень спроса, эластичность спроса.
- 208. Группа товаров, объединенных по одному из следующих признаков: функция применения, единая группа потребителей, единый порядок цен:**
- *товарный ассортимент;
 - товарная номенклатура;
 - замысел товара;
 - реальное воплощение товара;
- 209. Показатели эффективности, которые характеризуют экономическую эффективность коммерческой деятельности:**
- соответствие объема и структуры товарного предложения объему и структуре покупательского спроса, степень обновления ассортимента, коэффициент завершенности покупки, объем и структура неудовлетворенного спроса, рентабельность рекламных мероприятий;
 - широта ассортимента, глубина ассортимента, коэффициент обновления ассортимента, коэффициент устойчивости ассортимента;
 - индекс роста товарооборота;
 - *прирост валового дохода от коммерческой деятельности, соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров.
- 210. Показатели хозяйственной деятельности розничной торговли, которые завершают и обобщают оценку коммерческой деятельности:**
- ассортимент товаров и его формирование;
 - планирование товарного предложения и обеспечение товарами;
 - формирование и стимулирование спроса;
 - *экономическая эффективность коммерческой деятельности;
- 211. Показатель, хозяйственной деятельности розничной торговли при выборе партнеров-поставщиков являющийся наиболее предпочтительным для всех типов предприятий:**
- *условия поставок;
 - избежание риска;
 - ассортимент товаров;
 - месторасположение поставщика;
- 212. Показатель, который свидетельствует о развитии и характере хозяйственных связей розничной торговли, как отечественными, так и зарубежными партнерами, а также работе предприятий по обновлению ассортимента:**
- коэффициент рентабельности;
 - коэффициент ликвидности;
 - коэффициент обновления ассортимента;
 - *коэффициент устойчивости ассортимента;
- 213. Показатель, который характеризует видовой состав предлагаемых товаров в товарной группе (подгруппе):**
- коэффициент рентабельности;
 - коэффициент ликвидности;
 - *коэффициент обновления ассортимента;
 - коэффициент устойчивости ассортимента;
- 214. Показатели эффективности, характеризующие формирование и стимулирование спроса это:**
- *соответствие объема структуры товарного предложения объему и структуре

покупательского спроса, степень обновления ассортимента, коэффициент завершенности покупки, объем и структура неудовлетворенности спроса, рентабельность рекламных мероприятий;

- широта ассортимента, глубина ассортимента, коэффициент обновления ассортимента, коэффициент устойчивости ассортимента;
- индекс роста товарооборота, время обращения, соответствие нормативам, индекс выполнения плана закупок, ритмичность;
- прирост валового дохода от коммерческих операций, прирост прибыли от коммерческой деятельности, соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров;

215. Показатели эффективности, характеризующие ассортимент товара и его формирование в розничной торговле:

- соответствие объема и структуры товарного предложения объему и структуре покупательского спроса, степень обновления ассортимента, коэффициент завершенности покупки, объем и структура неудовлетворительного спроса, рентабельность рекламных мероприятий;
- *широта ассортимента, глубина ассортимента, коэффициент обновления ассортимента, коэффициент устойчивости ассортимента;
- индекс роста товарооборота, прирост времени обращения товаров;

- прирост валового дохода от коммерческих операций, прирост прибыли от коммерческой деятельности, соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров;

216. Показатели эффективности, характеризующие планирование товарного предложения и обеспечение товарами:

- соответствие объема и структуры товарного предложения объему и структуре покупательского спроса, степень обновления ассортимента, коэффициент завершенности покупки, объем и структура неудовлетворительного спроса, рентабельность рекламных мероприятий;
- широта ассортимента, глубина ассортимента, коэффициент обновления ассортимента, коэффициент устойчивости ассортимента;
- *индекс роста товарооборота, время обращения, степень соответствия у нормативам и договорным обязательствам, ритмичность, коэффициент качества, индекс валового дохода;
- прирост валового дохода от некоммерческих операций, прирост прибыли от коммерческой деятельности, соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров.

Время на выполнение: 30 мин.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 30 мин.

3.1. Задания для оценки освоения ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

3.1.2 МДК.01.02 Организация торговли.

Раздел 2.1 Торговля – отрасль экономики, её характеристика и связь с другими отраслями.

Тема 1.1. Введение. Сущность, история торговли, ее место в экономике

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

Текст задания:

1. Торговля как отрасль экономики
2. Функции торговли
3. Роль торговли в укреплении экономических связей

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балл

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №1. Проблемный семинар «Торговля: современное состояние и перспективы развития»

Текст задания:

Вопросы к семинару:

1. Сущность, природа и функции торговли
2. Место торговли в хозяйственном комплексе государства
3. Сущность экономического развития
4. Состояние и перспективы развития торговли

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 2. Виды и формы торговли

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Виды торговли
2. Формы и методы международной торговли
3. Современные формы и виды торговли

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №2. Ситуационные задачи по теме: «Виды и типы предприятий розничной торговли».

Текст задания:

1. Определите виды и типы розничных торговых предприятий, их соответствие требованиям ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий».

Данные внести в таблицу.

Название магазина	Вид розничного торгового предприятия	Тип розничного торгового предприятия	Ассортимент реализуемых товаров, торговая площадь, формы обслуживания посетителя магазина	Ассортимент реализуемых товаров, торговая площадь, формы обслуживания по ГОСТ Р 51773-2001

3. Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №1. Подготовка сообщения и презентации по предложенным темам:

Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения.

Торговля в условиях рынка.

Исторические этапы развития торговли на Руси и в современной России

Текст задания:

Этапы работы над сообщением.

1. Подбор и изучение основных источников по теме, указанных в рекомендациях.

2. Составление списка используемой литературы.

3. Обработка и систематизация информации.

4. Написание сообщения.

5. Оформление презентации.

5. Публичное выступление и защита доклада.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Раздел 2. 2. Организация системы товародвижения

Тема 2.1. Организация торгово-технологического процесса товародвижения

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Понятие и сущность процесса товародвижения

2. Факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения

3. Основные принципы рациональной организации процесса товародвижения

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

2.2. Тара и тарные операции в торговле

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Классификация и характеристика основных видов тары

2. Тара и тарные операции в торговле

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №3. Составление таблицы с классификацией тары, упаковки

Текст задания:

1. На основании изученного теоретического материала представьте классификацию основных видов тары, расшифруйте маркировку и штрих-код.

2. Результаты оформить в виде таблицы.

Таблица - Характеристика основных видов тары по назначению, материалу изготовления, жесткости, кратности использования, конструкции, методу изготовления

№ п/п	Наименование тары	Назначение	Материал изготовления	Степень жесткости	Кратность использования	Конструкция	Метод изготовления

3. Оформите работу и представьте ее для защиты.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №2. Подготовка презентации на основе фотоматериала тары, используемой на предприятиях торговли АГО

Текст задания:

1. Определите суть темы.
2. Подберите необходимую информацию, используя фотоматериалы
3. Тщательно изучите материал учебника по данной теме, чтобы легче ориентироваться в необходимой вам литературе и не сделать элементарных ошибок.
4. Изучите подобранный материал.
5. Составьте план презентации
6. Напишите краткий доклад.
7. Защитите презентацию.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 2.3. Организация перевозок товаров. Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Виды транспортно-экспедиционного обслуживания
2. Нормативно-правовая база транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №4. Составление документов, сопровождающих товары в пути. Изучить транспортную маркировку

Текст задания:

1. Изучите унифицированные формы первичной учетной документации по учету торговых операций, утвержденные Постановлением Госкомстата России от 25 декабря 1998 г. N 132 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций" (далее - Постановление N 132).

Заметим, что Постановлением N 132 прямо в отношении тары предусмотрены следующие формы документов:

N ТОРГ-5 "Акт об оприходовании тары, не указанной в счете поставщика";

N ТОРГ-6 "Акт о завесе тары";

N ТОРГ-7 "Журнал регистрации товарно-материальных ценностей, требующих завеса тары";

N ТОРГ-13 "Накладная на внутреннее перемещение, передачу товаров, тары";
 N ТОРГ-29 "Товарный отчет";
 N ТОРГ-30 "Отчет по таре".

2. Заполните форму

Унифицированная форма № ТОРГ-6
 Утверждена постановлением Госкомстата
 России от 25.12.98 № 132

	Код
Форма по ОКУД	0330206
по ОКПО	
Вид деятельности по ОКДИ	
по ОКПО	
Вид операции	

Поставщик _____ (наименование, адрес, номер телефона)

(организация)
 (структурное подразделение)

АКТ

Номер документа	Дата составления

УТВЕРЖДАЮ
 Завес тары в сумме _____ руб. ____ коп.
 Руководитель _____
 (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 « ____ » _____ г.

Акт составлен комиссией. Комиссией проверена масса тары из-под _____, полученного от поставщика. (наименование товара)

Документ о вызове представителя поставщика: телеграмма, факс, телефонограмма, радиogramма № _____ от « ____ » _____ г. (неуказанное изчеркнуть)

Документ отправителя		Товар (тара)		Единица измерения		Кол-чество	Поступило, масса						Завес подлежит списанию		
номер	дата	наименование, характеристика (вид, сорт, группа)	код	наименование	код по ОКЕИ		по документам			фактически			масса	цена, руб. коп.	сумма, руб. коп.
							брутто	тара	нетто	брутто	тара	нетто			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Итого													X		

Все члены комиссии предупреждены об ответственности за подписание акта, содержащего данные, не соответствующие действительности.

Члены комиссии: _____
 (должность) (подпись) (расшифровка подписи)

 (должность) (подпись) (расшифровка подписи)

 (должность) (подпись) (расшифровка подписи)

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №3. Составить пакет документов на товары, предназначенные для перевозки различными видами транспорта

Текст задания:

1. Изучить сопроводительные документы на перевозку груза различными видами транспорта, основные нюансы их составления. Данные занести в таблицу.

<i>Сопроводительный документ</i>	<i>Вид транспорта</i>	<i>Данные</i>

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Раздел 2.3. Организация оптовой торговли

Тема 3.1. Оптовая торговля в современных рыночных отношениях

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Оптовая торговля в современных рыночных отношениях
2. Оптовые торговые предприятия, их типы и виды
3. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла

За неправильное выполнение задания – 0 балл

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 5. Виды складских зданий и сооружений за рубежом.

Текст задания:

1. Изучите классификацию складских зданий и сооружений за рубежом, сформируйте группы указанных объектов и представьте в форме таблицы.

№ п/п	Функции	Конструктивные особенности	Способ утепления	Этажность

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №4. Подготовка сообщения на тему «Определение вида и типа организаций оптовой торговли. Услуги оптовой торговли»

Текст задания:

1. Подберите необходимую литературу (старайтесь пользоваться несколькими источниками для более полного получения информации).

2. Тщательно изучите материал учебника по данной теме, чтобы легче ориентироваться в необходимой вам литературе и не сделать элементарных ошибок.

3. Изучите подобранный материал (по возможности работайте карандашом, выделяя самое главное по ходу чтения).

3. Составьте план сообщения.

4. Напишите текст сообщения.

5. Представьте для защиты

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Складское хозяйство оптовой торговли. Роль, значение.
2. Классификация товарных складов

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 6. Размещение товарных складов в АГО.

Текст задания:

1. Оформить дислокацию товарных складов в АГО.
2. Изучить принципы размещения складов и виды их деятельности
3. Проанализировать соблюдение норм и требований к зданиям и сооружениям складского назначения (СНиП 2.11.01-85)

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 160 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №5. Оформление презентации на тему «Планировка и устройство товарного склада».

Текст задания:

1. Изучите тему (используя учебный материал и дополнительные источники).
2. Определите цели и задачи презентации.
3. Составьте план презентации.
4. Определите условия демонстрации. (От этого будет зависеть объем текстовой информации, располагаемой на слайдах, и, как мы говорили выше, размер шрифта и вид навигации).
5. Определите количество слайдов в вашей презентации (оно может потом изменяться).
6. Напишите текст для презентации.
7. Представьте презентацию для защиты

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Раздел 2. 4. Организация розничной торговли

Тема 4.1. Розничные торговые предприятия, их функции, размещение

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

- 1.Розничные торговые предприятия. Принципы организации.
- 2.Признаки классификации,
- 3.Функции и принципы размещения

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 7. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг.

Текст задания:

1. В соответствии ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли») дайте характеристику различных типов торговых предприятий.
2. Данные занесите в таблицу

Тип магазина	Торговая площадь, м, не менее	Ассортимент реализуемых товаров	Методы продажи товаров	Отличительные особенности магазина
Универсальные магазины				
Гипермаркет				
Универмаг				
Магазин-склад				
Универсам				
Супермаркет				
Гастроном				
Специализированные продовольственные магазины				
Магазин "Хлеб", "Овощи- фрукты", "Рыба", "Мясо", "Колбасы", "Минеральные воды" и т. п.				
Магазин "Одежда", "Обувь", "Ткани", "Электротовары", "Хозяйственные товары", "Мебель", "Книги", "Зоотовары", "Семена", "Цветы", "При-рода", "Мир садовода", "Охотник", "Спорт и туризм" и т. п.				
Магазин-салон				
Неспециализированные магазины со смешанным ассортиментом товаров				
Магазин товаров повседневного спроса				
Мини-маркет				
Неспециализированные магазины скомбинированным ассортиментом товаров				
Торговый Дом				
Товары для дома, для детей, для женщин, для мужчин, для молодежи, для новобрачных, для будущих мам, для новорожденных, для полных и т. п.				
Прочие неспециализированные магазины				
Магазин "Продукты"				

Магазин "Промтовары"				
Комиссионный магазин				
Стоковый магазин (магазин "Сток")				
Магазин "Секонд-хенд"				
Магазин "Дисконт", "Кеш-эндкерри", "Дискаунтер"				
Магазин "Бутик"				

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №6. Подготовка сообщения на темы «Современные типы магазинов в России и за рубежом», «Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам».

Текст задания:

1.Подберите необходимую литературу (старайтесь пользоваться несколькими источниками для более полного получения информации).

2.Тщательно изучите материал учебника по данной теме, чтобы легче ориентироваться в необходимой вам литературе и не сделать элементарных ошибок.

3.Изучите подобранный материал (по возможности работайте карандашом, выделяя самое главное по ходу чтения).

3.Составьте план сообщения.

4.Напишите текст сообщения.

5.Представьте для защиты

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 4.2. Устройство и планировка магазина

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Среда функционирования магазина
2. Оценка эффективности устройства и планировки
3. Пути оптимизации устройства и планировки магазина

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Раздел 2. 5. Технологические операции в торговле

Тема 5.1. Технологические операции по поступлению и приемке товаров.

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров
2. Организация приемки товаров по количеству и качеству

Критерии оценки:

- За правильное выполнение задания – 0,5 балла.
За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое задание № 9. Решение ситуаций возникающих при приемке товаров по количеству и качеству.

Текст задания:

1. Изучите основные разделы инструкции № П-6 «О порядке приемки продукции производственно-технологического назначения и товаров народного потребления по количеству», № П-7 «О порядке приемки продукции производственно- технологического назначения и товаров народного потребления по качеству», правила приемки товаров, поступивших в таро-оборудовании.

2. Заполните акт приемки товаров при следующих исходных данных:

Магазин «Хлеб», находящийся по адресу г. Артем, ул. Фрунзе, д.12 осуществил 20 октября 2019 г. приемку на склад следующих товаров:

Товар	Сертификат	Кол-во лотков	Кол-во штук	Цена	Стоимость
Хлеб «Дарницкий»	258795003 от 15.05.2017 г.	14	196	20	
Батон «Нарезной»	213567910 от 11.05.2017г	15	150	25	
Итого					

Грузоотправителем является ООО «Сыктывкарский хлебозавод» ул. Катаева, д. 15. Основанием для приемки является счет-фактура №150 от 20.10.17 г. Договор поставки №240 от 14января 2017 года.

Дата отправления товара 20.10. 2017 года.

Фактически принято:

Товар	Сертификат	Кол-во лотков	Кол-во штук	Цена	Стоимость
Хлеб «Дарницкий»	258795003 от 15.05.2017 г.	13	182	20	
Батон «Нарезной»	213567910 от 11.05.2017г	15	150	25	
Итого					

Акт № _____ от _____ 20 г.
о недостатке товара.

Название организации

ИНН

КПП

Комиссия в составе: _____, _____,

при получении товара от _____ накладная № _____ от «__» _____ 20 г.

Состояние тары и упаковки в момент осмотра продукции, содержание наружной маркировки, исправность пломб

Количество полученных мест фактически _____ наименование документа № _____

Количество мест по документам поставщика _____

Подробное описание полученного товара по наименованию:

Наименование товара	Ед. измерения	Цена с НДС	По документам		Фактически оказалось		Разница	
			Кол-во	Сумма с НДС	Кол-во	Сумма с НДС	Кол-во	Сумма с НДС

--	--	--	--	--	--	--	--	--

Итого Сумма недостачи, руб. (прописью) составляет _____, в том числе

НДС, руб. (прописью).

Подписи членов комиссии:

Должность подпись Ф.И.О.

Должность подпись Ф.И.О.

Должность подпись Ф.И.О.

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №8. Составление сообщения на тему «Порядок приемки товаров по количеству и качеству в магазинах АГО»

Текст задания:

1.Изучите необходимую литературу (старайтесь пользоваться несколькими источниками для более полного получения информации).

2.Тщательно изучите данные по исследованию порядка приемки товаров по количеству и качеству в магазинах АГО»

3.Изучите исследованные данные.

3.Составьте план сообщения.

4.Напишите текст сообщения.

5.Представьте для защиты

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 5.2. Технология хранения и подготовки товаров к продаже

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1.Технология хранения товаров в магазине

2. Размещение и укладка товаров

3. Сроки хранения товаров

4. Режимы хранения товаров.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 10. Составление схемы торгово-технологического процесса склада. Организация условий хранения определенных видов товара в магазине.

Текст задания:

1. Изучите содержание торгово-технологического процесса склада

2. Укажите основные принципы торгово-технологического процесса

3. Оформите схему торгово-технологического процесса склада



Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 5.3 Размещение и выкладка товаров в торговом зале.

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Общая классификация вкусовых товаров.
2. Условия и сроки хранения кондитерских товаров разных групп.
3. Режим хранения, размещение. Гарантийные условия и сроки годности.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

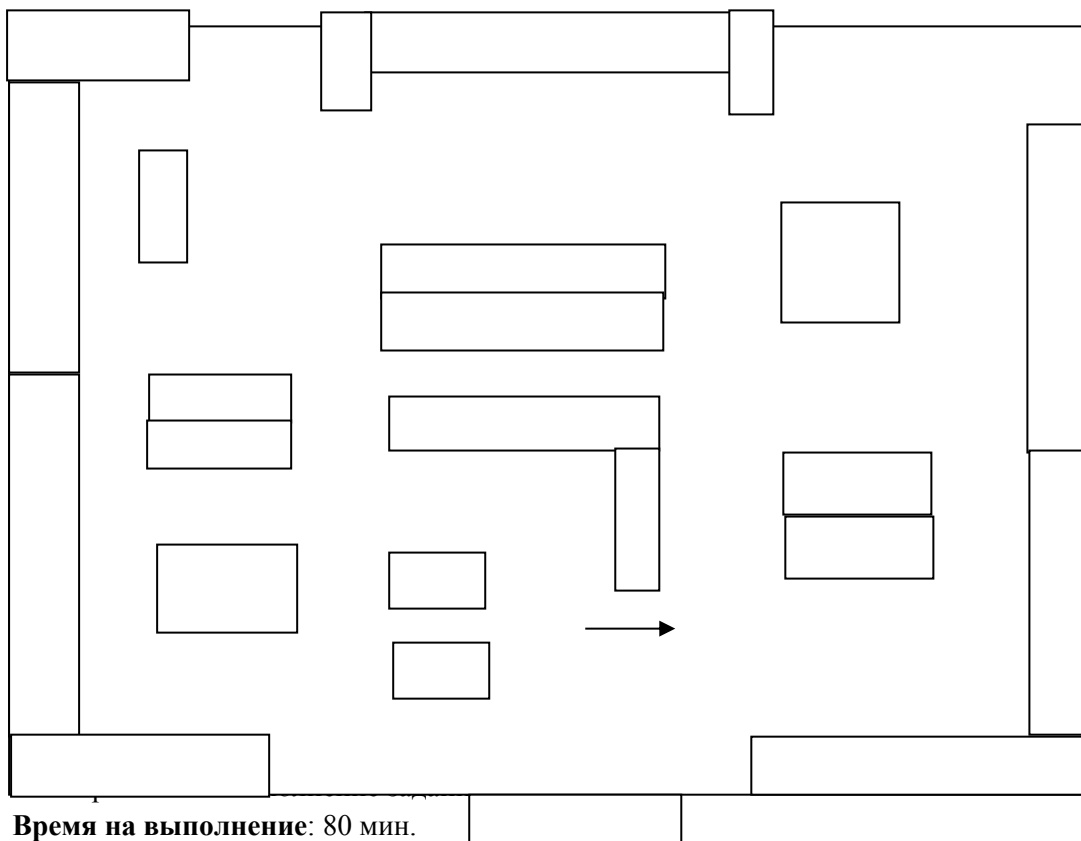
За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №11. Составление схемы расположения товаров в магазинах продовольственных и промышленных товаров

Текст задания:

- 1.Посетите магазин (по согласованию с преподавателем).
- 2.Определите состав функциональных групп магазина. Составьте соответствующую схему.
2. Определите взаимосвязь этих функциональных групп.
- 3.Укажите основные требования, предъявляемые к устройству планирования современного торгового предприятия
4. Сопоставьте основные характеристики данного магазина с рекомендуемыми параметрами.
5. Сформулируйте основные выводы, касающиеся путей и направлений для совершенствования устройства, планирования магазина.
6. По предложенной схеме составить схему расположения товаров в магазине продовольственных и промышленных товаров с учетом СанПин.



Практическое занятие №12. ситуационные задачи по теме «Работы с покупателями». Имитационная игра «Подбор персонала»

Текст задания:

Цель игры – сформулировать профессиональные требования к работнику исходя из особенностей предприятия и подобрать из нескольких кандидатур наиболее подходящую для замещения вакантной должности. Приведем элементы игры и их продолжительность.

1. Сформировать команды по 4-8 чел. исходя из профессиональных интересов (5 мин.).
2. Определить тип предприятия и его организационно-правовую форму (2 мин).
3. Определить вакантную должность, для которой будет вестись подбор работников (3 мин).
4. Распределить роли между членами команды: организатор, генератор идей, критик-эксперт, делопроизводитель (3 мин).
5. Методом «мозгового штурма» построить профессиональную модель работника по форме модели рабочего места руководителя, приведенной в табл. 3.7 (40 мин).
6. Подготовить оригинальное рекламное объявление в газету объемом не более 30 слов (10 мин).
7. Составить вопросы для команд-конкурентов (10 мин).
8. Подготовить итоговые доклады команды по модели должности и рекламе, продолжительностью не более 5 мин. Доклад делает генератор идей или организатор.
9. Выделить из команды члена жюри и дать экспертную оценку результатам работы команд-конкурентов по 5-балльной шкале.
10. Преподаватель должен подвести итоги игры и поставить оценки командам за работу.

Методика проведения игры (для преподавателя)

1. Рекомендуется сначала распределить роли внутри команды путем выделения из нее

генератора идей, критика, эксперта, организатора и делопроизводителя, зафиксировав это в листе экспертной оценки. Команды рассаживаются вокруг стола, каждая в своем углу аудитории.

2. Затем необходимо нацелить команды на разработку профессиональной модели (табл. 3.7). Основной метод работы — «мозговой штурм». В каждой команде поочередно преподаватель выполняет функции консультанта, с тем чтобы можно было начать эффективную дискуссию. На это обычно уходит до 40 мин. Рекомендуется вести работу коллегиально, а конфликты разрешать путем голосования.

Профессиональная модель рабочего места

Должность_

Организация_

Элементы модели	Основные характеристики	Весовой коэффициент, доли
1. Кадровые данные		
2. Опыт работника		
3. Профессиональные знания		
4. Профессиональные умения		
5. Личностные качества		
6. Психология личности		
7. Здоровье и работоспособность		
8. Уровень квалификации		
9. Служебная карьера		
10. Хобби (увлечения)		
11. Вредные привычки		
12. Организация труда		
13. Оплата труда		
14. Социальные блага		
15. Социальные гарантии		
Итого:		1,0

3. После разработки профессиональной модели целесообразно организовать параллельную работу в командах над составлением рекламных объявлений, а критиков попросить подготовить сложные вопросы для команд-конкурентов. На это отводится до 10 мин.

4. Далее необходимо сосредоточить усилия всех команд на подготовке итоговых докладов, обычно его делает генератор идей или организатор. Следует рекомендовать командам написать сжатый и оригинальный доклад. Выступление лучше прорепетировать, строго контролируя, чтобы время доклада было не более 5 мин.

5. После доклада каждой команды организуется дискуссия в режиме «вопрос — ответ», при этом вопросы задают докладчику критики других команд. Важно, чтобы это были точные и остроумные вопросы, например,

«Может ли учредитель полного товарищества быть соучредителем других предприятий?»

«Вы пьете кофе с коньяком после работы с секретарем, и в этот момент в кабинет внезапно входит ваша жена. Что вы будете делать?»

6. Для подведения результатов игры и рейтинга участников игры важно оценить их работу. Это делается следующим образом. Перед итоговыми докладами команд создается жюри, состоящее из экспертов. Каждый из них получает лист экспертной оценки с предложением оценить по 5-балльной шкале работу команд (внешняя экспертиза) и работу игроков внутри команды (внутренняя экспертиза). Путем сложения двух оценок преподаватель получает командно-индивидуальный рейтинг игрока.

7. В конце игры преподаватель подводит итоги игры по командам, сообщает оценки команд и игроков, затем награждает победителя игры (лучшую команду и игрока) сувенирами (книгой, ручкой, брелком).

8. Общее время деловой игры - 2 академических часа (3 астрономических), в том числе:

- введение в игру, раздача исходных документов, организация команд – 5 мин;
- внутрикомандная работа (ворк-шоп) – 45 мин;
- доклады команд и обсуждение моделей – 20 мин;
- подведение итогов игры, оценки жюри, награждение — 10 мин.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №10. Подготовка доклада на тему «Современные формы продажи товаров»

Текст задания:

Этапы работы над докладом.

1. Подбор и изучение основных источников по теме, указанных в рекомендациях.
2. Составление списка используемой литературы.
3. Обработка и систематизация информации.
4. Написание доклада.
5. Оформление презентации.
5. Публичное выступление и защита доклада.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 5.5 Защита прав потребителей и основные правила продажи товаров

Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Лекция.

План:

1. Общие вопросы защиты прав потребителей.
2. Права потребителя при приобретении товаров.
3. Защита прав потребителей при выполнении работ и оказании услуг.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое задание №13. Анализ применения Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли

Текст задания:

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

Преамбула

Глава I. Общие положения

Глава II. Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям

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

Глава IV. Государственная и общественная защита прав потребителей.

2. Внимательно под запись изучите Правила продажи отдельных товаров.

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

А. Можно ли разрезать на части упакованный сыр?

Б. Можно ли разрезать на части хлебобулочные изделия?

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

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

Оформите отчет в папке для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

3.1.2. Тестовое задание к промежуточной аттестации (экзамен) по МДК.01.02.**Организация торговли**

Проверяемые результаты обучения: Проверяемые результаты обучения: 34, 35, 36; У3, У4, У5

Формируемые компетенции: ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5, ОК.6, ОК.3

Текст задания: Выберите правильный вариант ответа

1. Выборочная проверка количества товаров с распространением ее результатов на всю партию допускается в случаях:

а) предусмотрено: стандартами, техническими условиями, договором

б) по инициативе материально-ответственного лица

в) по указанию руководителя торгового предприятия

г) по решению представителя поставщика

2 Приемка скоропортящихся товаров по качеству от иногородних поставщиков производится не позднее после поступления товаров на склад:

а) 3 дней

б) 48 часов

в) 24 часов

г) 10 дней

3. При приемке товаров при обнаружении недоброкачественных или некомплектных товаров следует

а) приостановить приемку и составить односторонний акт

б) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный, недоброкачественный

в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика

г) предъявить претензию поставщику за поставку ненадлежащей продукции

4. Для строительства или реконструкции торгового объекта необходимо наличие

а) проектно-сметной документации

б) строительных норм и правил (СНиП)

в) строительного-технологических норм

г) государственных стандартов на

строительные материалы

5. Приемка товаров по качеству выборочным методом осуществляется на основании

- а) по инициативе материально – ответственного лица
- б) если это предусмотрено договором, стандартами, техническими условиями**
- в) по указанию руководителя предприятия.

6. Технологический процесс включает в себя операции по:

- а) поступлению товаров, подготовке их к продаже
- б) изучению спроса населения на товары**
- в) доведению товаров до потребителей**
- г) формированию ассортимента и рекламе товаров.**

7. Товары в транспортной таре, доставляемые в оптовое предприятие в контейнерах, принимаются по количеству мест или массе брутто

- а) в момент вскрытия контейнера**
- б) в момент доставки контейнера
- в) не позже 24 часов с момента получения контейнера

8. Представитель иногороднего поставщика должен явиться к покупателю для составления акта на недоброкачественную продукцию не позднее:

- а) 3 дней
- б) 10 дней
- в) 5 дней
- г) 3 дней, не считая времени на дорогу**

9. Уровень механизации складских работ при общем объеме работ на складе, равном 600 т, и объеме механизированных работ, равном 200 т, составляет:

- а) 35%
- б) 33%**
- в) 30%
- г) 37%

10. Сократить потребность в подъемно транспортном оборудовании на складах можно за счет повышения значений показателей:

- а) коэффициента неравномерности грузооборота
- б) количества смен работы машины в сутки**
- в) годового объема грузооборота
- г) эксплуатационной производительности машины
- д) количества рабочих дней машины в году**

11. Эксплуатационные расходы на складе, связанные с переработкой грузов, при себестоимости переработки 1 тонны груза

в 500 руб. и годовом грузообороте в 2 тыс. тонн равны (млн. руб):

- а) 1
- б) 2,5**
- в) 1,5 .

12. Представитель одногороднего поставщика обязан явиться для составления акта на недоброкачественную продукцию не позднее, чем:

- а) на следующий день после ее приемки
- б) на следующий день после получения вызова**
- в) через два дня после получения вызова.

13. Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций**
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) планомерность и ритмичность.

14. По функциональному признаку тару подразделяют на:

- а) транспортную
- б) потребительскую
- в) универсальную**
- г) специализированную**

15. При обнаружении при приемке товаров недостачи количества транспортных единиц следует

- а) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный
- б) предъявить претензию поставщику за недопоставку
- в) приостановить приемку и составить односторонний акт**
- г) принять товар на ответственное хранение до приезда представителя поставщика.**

16. Вновь построенные или реконструированные предприятия торговли принимаются в эксплуатацию в этапа:

- а) два**
- б) три
- в) четыре.

17. Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций**
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) эффективное использование средств труда

18. Различают две группы стандартов на

тару:

- а) нормативная
- б) предметная
- в) техническая
- г) технологическая

19. По методам изготовления тару подразделяют на:

- а) разборную
- б) складную
- в) литую
- г) штампованную

20. Капитальный ремонт торгового предприятия, связанный с заменой отдельных конструкций зданий или сооружений, осуществляется при наличии:

- а) краткой пояснительной записки, рабочих чертежей и местной документации
- б) краткой пояснительной записки и сметной документации
- в) сметной документации

21. Кондитерские изделия хранят:

- а) на стеллажах
- б) навалом
- в) в штабелях
- г) в контейнерах

22. Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) эффективное использование средств труда

23. Приемка скоропортящейся продукции по массе нетто и количеству товарных единиц в каждом месте производится одновременно со вскрытием тары, но не позднее... часов с момента получения продукции от поставщика.

- а) 3
- б) 10
- в) 24
- г) 48

24. Сократить потребность в подъемно – транспортном оборудовании на складах можно за счет повышения значений показателей:

- а) коэффициента неравномерности грузооборота
- б) количества смен работы машины в сутки
- в) годового объема грузооборота
- г) эксплуатационной производительности машины
- д) количества рабочих дней машины в год

25. Тест: функцией товарных складов

является:

- а) образование и хранение запасов товаров, полученных от поставщиков
- б) заключение договоров с поставщиками
- в) формирование ассортимента товаров
- г) изучение и выбор поставщиков

26. Тест: содержание и объем складского технологического процесса зависят от:

- а) вида склада
- б) организации приемки товаров по количеству и качеству
- в) физико-химических свойств товаров
- г) распределения обязанностей между работниками склада

27. Тест: к эксплуатации допускаются только модели контрольно – кассовых машин, которые включены:

- а) в Госреестр РФ
- б) списки налоговых служб
- в) перечни ККМ, утверждаемыми контрольными службами.

28. Массу насыпных, наливных и навалочных грузов при доставке их на склад, определяют путем взвешивания транспортных средств с содержащимся в них товаром или путем расчета массы этих грузов по и удельному весу.

- а) объему
- б) габаритами
- в) составу

29. Тест: объектом управления торгово-технологическими процессами на складе является:

- а) ассортимент товаров
- б) технологические карты
- в) диспетчерская служба

30. Основным звеном оптовой торговой системы являются оптовые предприятия уровня • регионального

31. На правой стороне торгового зала совершается свыше _____ покупок. • 60%

32. Учебная классификация служит для изучения • ассортимента товара

33. Основной тип торговых предприятий в сельской местности — магазин • смешанный

34. Оптовые торговые фирмы закупают: • товары узкого ассортимента в больших количествах

35. Хлеб и хлебобулочные изделия размещают в торговом зале • на полках шкафов, горок

36. В отличие от российских граждан, потребители в развитых странах имеют право: • на удовлетворение базовых (основных) потребностей

37. Объем продаж в супермаркетах России — от всех продаж • *менее 10%*
38. За годы реформ (1990-1998 гг.) в стране увеличилась продажа • *картофеля*
39. Розничная цена на товар доводится до покупателя • *ценником*
40. Мороженое мясо выкладывают в торговом зале • *в низкотемпературных витринах*
41. Кабина кассира должна быть оборудована • *аварийным освещением*
42. Эксперты считают перспективным использование франчайзинга в торговле • *дискаунтной*
43. По окончании рабочего дня инвентарь молочного отдела промывается: • *горячим содовым раствором*
44. Диетическое яйцо переводится в столовое по истечении _____ после снесения. • *7 дней*
45. При выявлении бактериологического бомбажа консервы • *подлежат уничтожению*
46. Государственное регулирование цен на товары • *не применяется*
47. Рядом с бельем целесообразно размещать товары • *галантерейные, парфюмерно-косметические*
48. Погрешность весов в ювелирных магазинах не должна превышать: • *0,01 г*
49. Оптовая фирма прежде всего обязана • *поставлять качественный товар по договору и в срок*
50. Грузоотправитель вкладывает в контейнер • *счет-фактуру, сертификаты соответствия*
51. В местах мелкорозничной торговли хлеб: • *продают в упакованном виде*
52. Розетка для контрольно-кассовых машин должна иметь напряжение • *220 В*
53. Товары для импульсивных покупок располагают в торговом зале • *в местах наиболее интенсивных потоков*
54. Торговая маржа в магазине определяется как процент торговой надбавки • *продажной цены*
55. Сроки реализации мелкоштучных булочных изделий — ... • *16 часов*
56. Копчености и колбасные изделия хранят в холодильной камере • *в подвешенном состоянии*
57. Основной тип предприятий в жилой зоне — ... • *универсам*
58. Основная информация штрихового кода передается через • *сочетание белых и черных линий*
59. Йодированная соль переводится в обыкновенную по истечении _____ со дня выработки. • *6 месяцев*
60. Цифровой ряд под "зеброй" штрих кода • *не считывается сканером*
61. Оптимальная влажность воздуха при хранении товаров • *50-70%*
62. Товар надлежащего качества заменяется магазином в течение • *14 дней*
63. Для удовлетворения требования покупателя при заявлениях о недостатках товара необходимо предъявить продавцу • *кассовый, товарный чек*
64. Выкладка навалом овощей и фруктов в торговом зале • *создает благоприятное впечатление о магазине у покупателя*
65. Сроки реализации хлеба из ржаной муки — . • *36 часов*
66. Система оповещения и сигнализации применяется в магазине при продаже • *ювелирных изделий*
67. Имеют право сдавать товар на комиссию • *граждане и организации*
68. Наиболее эффективная форма транспортировки габаритных товаров • *в контейнерах*
69. Температура хранения замороженных овощей и плодов • *-18°C*
70. Оптовая торговля выполняет посредническую роль между • *производством и розничной торговлей*
71. Наиболее распространенными способами расчетов в российских Интернет-магазинах являются: • *почтовый перевод, через Сбербанк, наличными*
72. Пищевая ценность не указывается на упаковке (этикетке) следующих продуктов • *алкогольные напитки, кофе, чай*
73. В ассортимент магазина «Гастроном» входят: • *почти все товарные группы продовольственных товаров*
74. Оборудование, используемое при хранении товаров на складах, — ... • *стеллажи, подтоварники*
75. Отношения между потребителем и продавцом регулирует закон РФ • *«О защите прав потребителей»*
76. При отпуске покупателю мяса допускается довесок, не превышающий _____ общего веса мяса. • *10%*
77. Минимальное оборудование Интернет-магазина • *компьютер, доступ в Интернет*
78. Грузополучатель получает груз от железной дороги при предъявлении • *доверенности*
79. Согласование с санэпиднадзором

обязательно при реализации в магазине
студня, зельца, ливерных колбас

80. Непродовольственные товары по учебной классификации подразделяются на _____ классов. • девять

81. Соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товара в наборе называется

- А) групповой ассортимент товаров;
- Б) *структура ассортимента товаров;
- В) номенклатура товаров;
- Г) ассортиментный перечень товаров;

82. Суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования, используемых для показа и демонстрации товаров в торговом зале называется

- А) торговая площадь магазина;
- Б) вспомогательная площадь торгового зала;
- В) установочная площадь магазина;
- Г) *экспозиционная площадь магазина;

83. Любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отпускаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи – это

- А) *товар;
- Б) стратегическое сырье;
- В) продукция производственного назначения;
- Г) субъект торговли;

84. Продукция, производимая внутри страны и завозимая по импорту, предназначенная для продажи населению, снабжения социальных учреждений и спецконтингента потребителей, переработки и хозяйственных нужд, а также создания товарных запасов

- А) товарные ресурсы;
- Б) *товарные запасы;
- В) торговый ассортимент товаров;
- Г) тара;

85. Документ, содержащий часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже

- А) ГОСТ;
- Б) сертификат соответствия;
- В) лицензия;
- Г) *ассортиментный перечень товаров;

86. Документ дающий право на определенный вид деятельности в течение установленного срока

- А) *лицензия;
- Б) свидетельство;
- В) удостоверение;
- Г) паспорт;

87. Дайте поределение торговому ассортименту товаров

- А) ассортимент товаров, вырабатываемый

отдельной отраслью промышленности;

Б) ассортимент товаров, выложенный на прилавках магазина;

В) ассортимент товаров, рекомендуемый для реализации в магазинах;

Г) *ассортимнт товаров, представленный в розничной торговой сети;

88. Предприятие розничной торговли, реализующее универсальный ассортимент продовольственных или непродовольственных товаров

А) «Мебель», «Одежда», «Обувь», «Океан»;

Б) автомагазин;

В) «Комиссионный магазин», «Магазин-салон»;

Г) *«Универсальный магазин»;

89. Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и несет ответственность за существенные недостатки

А) срок службы;

Б) срок хранения;

В) *гарантийный срок;

Г) срок годности;

90. Укажите состав комиссии при приемке товаров по количеству и качеству в магазине

А) зав. магазином, товаровед, весовщик;

Б) *материально-ответственное лицо, товаровед, представитель общественности;

В) товаровед, бухгалтер, экономист;

Г) товаровед, директор магазина, бухгалтер;

91. Укажите сроки приемки товаров по качеству в магазине

А) 10 дней;

Б) 20 дней;

В) при однородной поставке - 20 дней, при иногородней поставке - 10 дней;

Г) * при однородной поставке 10 дней, при иногородней – 20 дней, по скоропортящимся – 24 час;

91. Метод продажи при котором товар открыто размещен на торговом-технологическом оборудовании в торговом зале, покупатель самостоятельно осматривает, отбирает товар и передает продавцу, оплачивает и получает при выходе из торгового зала называется

А) продажа товаров с открытой выкладкой;

Б) * самообслуживание;

В) эталонное обслуживание;

Г) индивидуальное обслуживание;

92. Самостоятельное рыночное мероприятие, доступное для всех товаропроизводителей – продавцов и

покупателей, организуемое в установленном месте и на установленный срок с целью заключения договоров купли-продажи

- А) выставка-продажа товаров;
- Б) мелкооптовый рынок;
- В) торговый центр;
- Г) *ярмарка;

93. Максимальный товарный запас, который может храниться на 1 кв. м. полезной площади склада х площадь склада

- А) емкость склада;
- Б) пропускная способность склада;
- В) оборачиваемость запасов товара;
- Г)* [грузооборот](#) склада;

94. Состояние товара в обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и реализации, при которых риск вреда жизни, здоровью и имуществу потребителя ограничен допустимым уровнем -это

- А) качество товара;
- Б) доступность товара;
- В)* [естественная убыль](#) товара;
- Г) безопасность товара;

95. К какой группе факторов, влияющих на процесс [товародвижения](#) относят сезонность производства?

- А) *производственные;
- Б) транспортные;
- В) социальные;
- Г) торговые;

96. Как делят склады по ассортиментному

признаку

- А) *универсальные и специализированные;
- Б) открытые, закрытые, полукрытые;
- В) общетоварные и специальные;
- Г) сезонного хранения и накопительные;

97. К какому виду помещений относятся: отдел заказов, зал кафетерия, помещения для дополнительного обслуживания покупателей

- А) административно-бытовые;
- Б) *торговые;
- В) подсобные;
- Г) технические;

98. Назовите товары, располагающие к импульсной покупке

- А) молочные;
- Б) колбасные;
- В)* вино - водочные;
- Г) бакалейные;

99. Риск, связанный с хозяйственной деятельностью предприятия и ее конечным финансовым результатом

- А)* [коммерческий риск](#)
- Б) риск
- В) ситуационный риск
- Г) финансовый риск

100. Выделите мелкую розницу

- А) магазины;
- Б) *палатки, ларьки, киоски, развозная розничная торговля;
- В) минимаркеты;

Время на выполнение: 30 мин.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 20 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 30 мин.

3.1. Задания для оценки освоения ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

3.1.3 МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Тема 1. Теоретико-методологические основы технической оснащенности торговых организаций

Лекция.

План:

1. Сущность, функции и задачи материально-технического оснащения на предприятии
2. Планирование, организация и управление материально-техническим оснащением
3. Роль материально-технического оснащения в привлечении клиентов

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

***Практическое занятие №1.** Составление текстовой таблицы «Классификация торгового оборудования. Признаки, функциональное назначение». Краткая характеристика*

Текст задания:

Таблица - Классификация торгового оборудования

Признаки	Характеристика
по месту применения	
по назначению;	
по товарному профилю	
по способу установки;	
по конструкции;	
по материалу изготовления;	
по комплектности;	
по характеру производства.	

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

***Внеаудиторная самостоятельная работа №1.** Составление глоссария по основным понятиям торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению*

Текст задания:

1. Внимательно прочитайте и ознакомьтесь с текстом. Вы встретите в нем много различных терминов, которые имеются по данной теме.

2. После того, как вы определили наиболее часто встречающиеся термины, вы должны составить из них список. Слова в этом списке должны быть расположены в строго алфавитном порядке, так как глоссарий представляет собой не что иное, как словарь специализированных терминов.

3. После этого начинается работа по составлению статей глоссария. Статья глоссария - это определение термина. Она состоит из двух частей: 1. точная формулировка термина в именительном падеже; 2. содержательная часть, объемно раскрывающая смысл данного термина.

При составлении глоссария важно придерживаться следующих правил:

- стремитесь к максимальной точности и достоверности информации;
- старайтесь указывать корректные научные термины и избегать всякого рода жаргонизмов.

В случае употребления такового, давайте ему краткое и понятное пояснение;

- излагая несколько точек зрения в статье по поводу спорного вопроса, не принимайте ни одну из указанных позиций. Глоссария - это всего лишь констатация имеющихся фактов;

- также не забывайте приводить в пример контекст, в котором может употребляться данный термин;

- при желании в глоссарий можно включить не только отдельные слова и термины, но и

целые фразы.

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 2. Торговая мебель, торговый инвентарь

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

1. Классификация торговой мебели
2. Основные типы торговой мебели
3. Требования, предъявляемые к торговой мебели

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие 2. Выбор мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина

Текст задания:

Рассчитайте необходимое количество горок для выкладки непродовольственных товаров на основании следующих данных:

площадь торгового зала - 300 м²;

под выкладку товаров предполагается использовать горки, размеры полок которых приведены ниже:

- 1 - я полка: 900*600 мм;
- 2 - я полка: 900*400 мм;
- 3 - я полка: 900*400 мм;
- 4 - я полка: 900*400 мм;

прочее оборудование (витрины, прилавки, кассовые кабины) занимает в торговом зале 70 м².

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 3. Определение параметров микроклимата и освещенность на рабочем месте. Расчет освещения рабочей зоны и рабочего места.

Текст задания:

1. Изучить теоретический материал
2. Изучить методические рекомендации
3. Рассчитать освещенность на проектируемом участке

Расчет освещения рабочего места

1. Естественное освещение создается световыми проемами и отражающими поверхностями.

1.1 Устанавливаются размеры участка

Длина – «а» (м), ширина – «b» (м); высота – «Н» (м). площадь пола – «S_п» (кв.м).

Вид работы;

Разряд работ,

Минимальный объект различия.

Коэффициент естественной освещенности КЕО = e

1.2. Определяется отношение площади световых проемов к площади пола:

$$\delta = S_{cb}/S_{п}$$

Площадь световых проемов: $S_{cb} = S_{п} \times \delta$

Стандартный размер окна $S_0 = 2 \times 3,5 = 7 \text{ м}^2$

1.3 Рассчитывается количество окон: $n = S_{cb}/S_0$

2 Искусственное освещение общее:

2.1 Устанавливается норма освещенности рабочей поверхности в зависимости от разряда работ E_n (лк)

2.2 Рассчитывается высота подвеса светильников:

$$H_c = H - h_p - h_c \text{ (м)}$$

где H - высота здания;

h_p - высота рабочего места;

h_c - высота светильника

Для прямоугольного расположения светильников расстояние между лампами: $L = H_c$

2.3 Определяется количество светильников: $n = S_0/L_c^2$

2.4 Рассчитывается показатель помещения: $\beta = S_{п}/H_c(a+b)$

По показателям помещения определяем коэффициент использования светового потока η_c

2.5 Определяется световой поток одного светильника:

$$\Phi_p = E_n \times S_{п} \times K \times Z / \eta_c \times n$$

где K - коэффициент запаса светового потока $K = 1,5$

Z - коэффициент неравномерности освещения. $Z = 1.2$

n - количество светильников.

По Φ_p выбирается необходимая лампа

Фактическая освещенность рабочего места.

$$E_f = E_n \times \Phi_f / \Phi_p$$

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 3. Измерительное оборудование

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

1. Измерительное оборудование: понятие, группы.

2. Назначение и классификация весоизмерительного оборудования.

3. Требования, предъявляемые к торговым весам.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 4. Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов

Текст задания:

1. Изучите устройство, конструкцию и принцип действия весов механических и электронных весов.

2. Ознакомьтесь с требованиями, предъявляемыми к измерительному и массоизмерительному оборудованию.

3. Зарисуйте схему настольных циферблатных весов РН-6Ц13У и укажите название

основных частей и деталей (рисунок 1). Сформулируйте правила эксплуатации.

4. Зарисуйте схему весов электронных ВР-1038 и укажите название основных частей и деталей (рисунок 2). Сформулируйте правила эксплуатации.

5. Заполните схему классификация весов

Рисунок 1 – Схема настольных циферблатных весов РН-6Ц13У

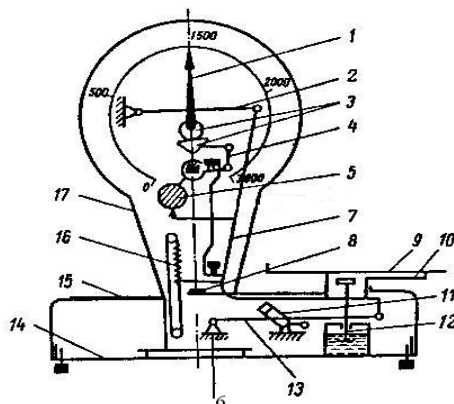
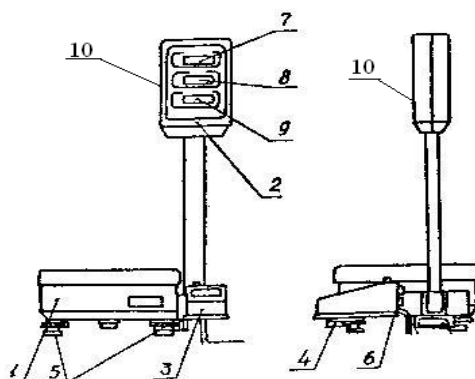


Схема настольных циферблатных весов РН-6Ц13У: 1 — стрелки; 2 — стюнка; 3 — зубчатая пара; 4 — шарнирный параллелограмм; 5 — квадрант; 6 — призма; 7 — грузоприемный рычаг; 8 — уровень; 9 — грузоприемная площадка; 10 — тарифовочная камера; 11 — изолир; 12 — шток успокоителя; 13 — главный рычаг; 14 — плита; 15 — кожух; 16 — тарокомпенсатор; 17 — корпус

Рисунок 2 – Схема весов электронных ВР-1038



Весы электронные ВР-1038: 1 — грузоприемное устройство; 2 — блок индикации; 3 — пульт управления; 4 — жидкостной уровень; 5 — регулируемые опоры; 6 — «сеть» и предохранитель; 7 — «стоимость»; 8 — «масса»; 9 — «цена за 1 кг товара»; 10 - блок наблюдения.

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 5. Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия

Текст задания:

1. Определите тип весов для магазина, торгующего кондитерскими изделиями: кафе «Кондитерская», площадь торгового зала которого составляет 70 кв. м. Метод продаж - через прилавок обслуживания. Имеются 2 отдела в магазине: 1 - для обслуживания кондитерских

товаров на вынос и 2- для обслуживания потребителей с размещением и употреблением кондитерских изделий непосредственно в кафе «Кондитерская».

2. Определите, сколько потребуется весов, чтобы расфасовать 3 т сахара-песка по 1,5 кг, если фасовка 1 порции занимает 30 с, а реальная работа весов в смену длится 7 ч., используя следующие формулы:

Потребность в весах при фасовке товаров определяется по формуле:

где Z — требуемое количество весов, шт.;

O — количество фасуемого за смену товара, кг;

P — производительность фасовки на заданной модели весов (кг/ч), которая определяется по формуле:

где C — масса одной порции фасуемого товара, кг;

T — время реальной работы весов в смену, с;

t — время одной операции по взвешиванию, с;

K — коэффициент использования рабочего времени фасовщика, равен примерно 0,7.

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №3. Составление схемы подготовки весов к взвешиванию: по уровню, по выставлению стрелки весов на «0», по колебательным движениям стрелки весов

Текст задания:

1. Изучить правила подготовка ВНЦ к работе

1. Весы устанавливаются в светлых сухих помещениях со свободным доступом на твердой не прогибающейся поверхности.

2. Проверить технику безопасности.

Весы устанавливаются от края стола 15-20 см. Все ножки вкручивают в гнезда. Гири располагают рядом с гиревой площадкой. Проверяют устойчивость весов, покачав их за верхний контур.

3. Установить по уровню.

Проверяем правильность расположения весов на рабочем месте с помощью уровня. Воздушный пузырек должен находиться точно в центре контрольного кольца.

Если воздушный шарик смещен от центра, то подкручиваем пару ножек, противоположную от смещения пузырька (одновременно двумя руками по часовой стрелке). Все винтовые ножки должны касаться поверхности прилавка. Если какая-либо ножка не касается прилавка, выкручиваем её из гнезда, обращая при этом внимание на уровень весов.

4. Проверить равновесие весов.

Продавец должен встать против черты «0» деления, стрелка весов должна размещаться строго на этой черте.

Если она не доходит или переходит черту «0» деления, весы надо уравновесить с помощью тарировочной камеры.

5. Проверить колебания стрелки

Стрелки весов должны делать 1-2-3 колебания, взвешивая товар.

Если они делают большее или меньшее число колебаний, регулируем их масляным успокоителем.

6. Проверить весы на метрологические требования.

а) на чувствительность /листочком бумаги/

б) на точность /гириями 200г, 500г, 700г, 1кг/

в) на устойчивость равновесия /нажмем рукой на грузовую площадку весов и сразу отпустим, стрелка должна самостоятельно возвратиться в исходное положение/

г) постоянство /размещаем гири в разные части платформы, стрелка весов при этом не должна менять места своего расположения/

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 4. Механическое оборудование

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

1. Общие сведения о машинах и механизмах
2. Механическое оборудование. Классификация.
3. Требования, предъявляемые к оборудованию

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 6. Выполнение тестового задания по теме.

Текст задания:

1. Непременным условием применения новой техники на предприятии является

- получение экономического эффекта
- облегчение труда работников
- сокращение затрат производства
- повышение производительности труда

2. Важнейший показатель работы оборудования – это производительность

3. Производительность оборудования определяется

- количеством энергии, расходуемой оборудованием за единицу времени
- отношением полезной работы ко всей затраченной
- количеством готовой продукции, выпускаемой в единицу времени
- количеством потребляемой мощности в технологическом процессе

4. Согласно классификации торгово-технологическое оборудование по характеру технологического процесса подразделяется на

- механическое
- техническое
- электрическое
- пневматическое

5. По степени автоматизации торгово-технологическое оборудование подразделяется на

- автоматическое
- полуавтоматическое
- комбинированное
- с ручным управлением

6. Всякая технологическая машина состоит из

- цилиндра
- двигателя
- передаточного и исполнительного механизмов
- рабочего органа

7. Двигатель – это механизм,

- вступающий в непосредственное соприкосновение с обрабатываемым материалом
- непосредственно, воздействующий на обрабатываемую среду
- осуществляющий преобразование различных видов энергии в механическую работу
- передающий движение от двигателя к технологической машине

8. К подклассу «Механическое оборудование» относят следующие типы машин

- торговые автоматы
- месильно-перемешивающие
- холодильное оборудование
- вспомогательное оборудование

9. По характеру воздействия на товар оборудование подразделяется на

- универсальное
- колющее
- измельчительно-режущее
- давящее

10. К универсальному оборудованию относят

- тепловые витрины
- мясорубка
- посудомоечная машина
- электронные весы

11. К энергетическим машинам можно отнести двигатель

12. Понятие об устройстве торгово-технологических машин содержится в

- структурной схеме

- рисунках
- описаниях
- условных обозначениях

13. Функциональные связи между узлами машины в чертежах отображаются

- прямоугольниками

- сплошными линиями

- окружностями
- буквенно-цифровой индексацией

14. К дозировочно-формовочному оборудованию относят дозаторы

15. К прессующему оборудованию относят

- соковыжималки

- мясорубки
- тестомесильные машины
- дозаторы

16. Унификация и стандартизация технологического оборудования позволяют значительно сократить его

- номенклатуру

- материалоемкость
- ассортимент
- количество

17. В зависимости от назначения различают машины

- электрические

- рабочие
- автоматические
- транспортные

18. Основным материалом для изготовления машин является сталь

19. К эксплуатационной документации машин относится

- руководство по эксплуатации

- паспорт
- формуляр

- руководство по ремонту

20. К ремонтной документации машин относится

- руководство по эксплуатации
- паспорт
- формуляр
- руководство по ремонту

21. К первой группе технико-экономических показателей оборудования относятся

- масса оборудования
- степень экономичности
- материалоемкость

- производительность

22. Ко второй группе технико-экономических показателей относятся

- трудоемкость
- надежность
- дизайн
- эффективность капитальных затрат

23. Производительность оборудования определяется

- количеством энергии, расходуемой оборудованием за единицу времени
- отношением полезной работы ко всей затраченной
- количеством готовой продукции выпускаемой в единицу времени
- количеством потребляемой мощности в технологическом процессе

24. К дозировочно-формовочному оборудованию относятся

- картофелечистки
- мясорубки
- тестомесильные машины

-0 дозаторы

25. К прессующему оборудованию относят соковыжималки

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа № 5. Составление схем последовательности сборки различного оборудования.

Текст задания:

1. Определите вид оборудования, его основные элементы.
2. Составьте схему последовательности сборки данного оборудования.
3. Перечислите правила техники безопасности



Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 5. Холодильное оборудование

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

1. Общие сведения о холодильном оборудовании

2. Способы охлаждения

3. Холодильные машины

4. Виды торгово-холодильного оборудования

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

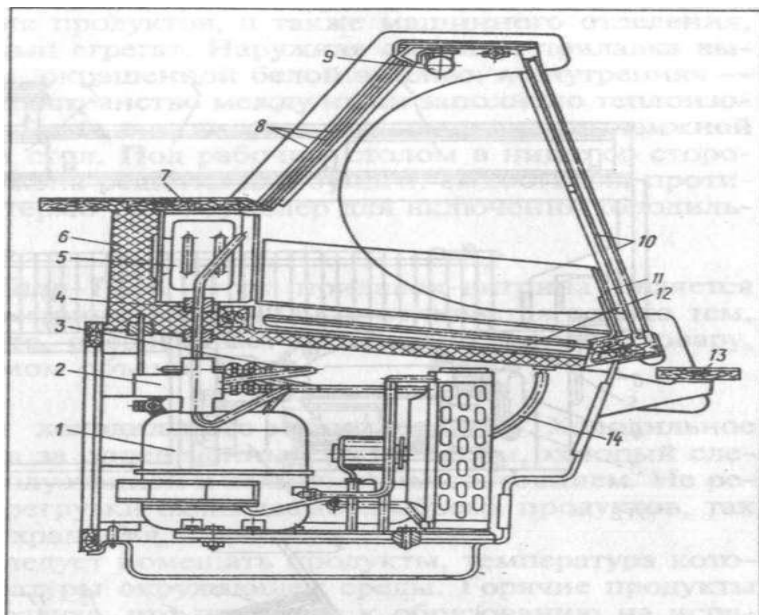
За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 7. Разработка таблицы по классификации холодильного оборудования. Расчёт потребности в оборудовании для магазина

Текст задания:

1. Внимательно прочитайте краткие теоретические сведения
2. Изучив представленные виды холодильного оборудования дать развернутую характеристику каждому из них: 1) среднетемпературная закрытая витрина ВХС-1-0,8; 2) прилавок, охлаждаемый типа ПХС - 2-2.



3. Выполните практические задания, представленные ниже.

1) Расшифруйте маркировку:

ПХН – 2-2 _____

ВХС – 2 – 2К _____

ПХН – 1 – 0,4 _____

2) Укажите соответствие признаков классификации холодильного оборудования их характеристике:

-по назначению * * встроенный агрегат или отдельно стоящий;

-по расположению агрегата * * камеры, шкафы, витрины, прилавки- витрины, прилавки;

-по климатическим зонам * * с машинным охлаждением, охлаждением сухим льдом;

-по условиям использования * * для магазинов с традиционным методом продажи и магазинов самообслуживания;

-по способу охлаждения * * для умеренного климата и южных районов;

-по температурному режиму * * среднетемпературные и низкотемпературное оборудование.

3. Произведите технологический расчет холодильных шкафов, который сводится к определению требуемой вместимости в соответствии с количеством продукции, одновременно находящейся на хранении. Вместимость может быть определена по массе продукта или по его объему. Расчет производится по формулам:

$$E = \frac{G}{J}, Vp = \frac{G}{\rho},$$

где E, Vp – вместимость холодильного шкафа /камеры/ или объем; кг, дм³;

G – количество продукции, подлежащей хранению на холоде, кг;

J – коэффициент, учитывающий тару, в которой хранится продукция

0,7-0,8 – для холодильных шкафов; 0,5-0,6 – для холодильных камер;/ / плотность продукта, кг/дм³

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа 6. Изучение номенклатуры торгового холодильного оборудования в торговых предприятиях города. Составление текстовой таблицы «Технические характеристики холодильных шкафов и прилавков»

Текст задания:

- 1.Используя материал учебника изучите номенклатуры торгово-холодильного оборудования
2. Составьте текстовую таблицу «Технические характеристики холодильных шкафов и прилавков

Наименование оборудования	Назначение	Технические характеристики
Холодильные шкафы		
Холодильные камеры		
Холодильные прилавки		
Холодильные витрины		
Морозильные лари		
Холодильные столы		
Винные шкафы		
Льдогенераторы		

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 6. Фасовочно-упаковочное оборудование

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

- 1.Фасовочно-упаковочное оборудование. Назначение
- 2.Классификация оборудования
- 3.Правила техники безопасности

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа №7. Изучение основных требований, предъявляемых к торговым машинам и механизмам.

Текст задания.

- 1.Изучите теоретический материал
- 2.Перечислите основные требования, предъявляемые при эксплуатации торговых машин

3. Укажите критерии работоспособности машин и механизмов

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Тема 9. Измельчительно-режущее оборудование

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

Текст задания:

1. Измельчительно-режущее оборудование. Назначение.

2. Классификация измельчительно-режущего оборудования

3. Правила эксплуатации и техники безопасности измельчительно-режущего оборудования

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0, 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

***Практическое занятие 8.** Изучение устройства и принципа действия машины для нарезки гастрономических продуктов. Подготовка машины к работе, регулирование толщины среза, освоение правил безопасной эксплуатации.*

Текст задания:

1. Зарисовать схему машины МРГ-300А и указать название основных частей и деталей.

Схема машины для нарезки гастрономических продуктов МРГ-300А представлена на рисунке 1.

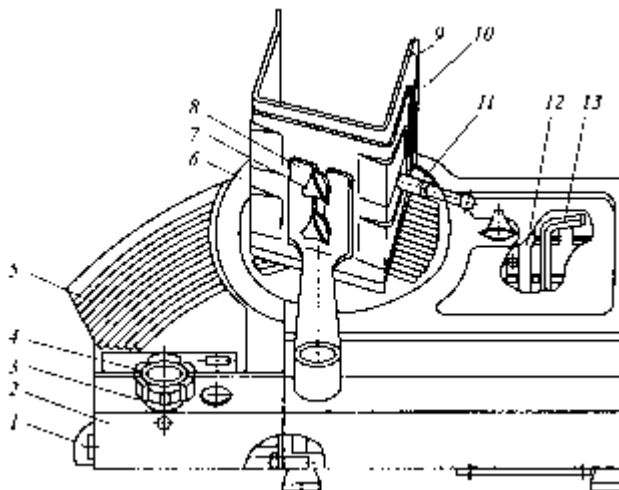


Рисунок 1 – Схема машины для нарезки гастрономических продуктов МРГ-300А

2. Сформулировать правила эксплуатации и техники безопасности при работе с машинами для нарезки гастрономических продуктов.

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 9. Изучение инструкций по технике безопасности, предъявляемой к торговому оборудованию.

Текст задания:

1. Ознакомиться с нормативной документацией, регламентирующей порядок разработки инструкций по охране труда
2. Изучить порядок оформления инструкций по охране труда
3. Ознакомиться с методикой составления инструкций по охране труда
4. Заполнить карточку учёта вводного инструктажа по технике безопасности.

Форма 1

Карточка учёта вводного инструктажа по технике безопасности.

Фамилия _____ Имя _____ Отчество _____
Год рождения _____
Профессия _____, общий стаж работы _____
Участок работы _____ (бригада, ферма)
Подпись получившего инструктаж _____
Подпись проводившего инструктаж _____
Дата проведения инструктажа _____

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

- За правильное выполнение задания – 5 баллов.
- За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 10. Контрольно-кассовые машины

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

1. Организация расчетов с покупателями. Роль организации расчетов в торговом-оперативном процессе торгового предприятия.
2. Способы расчетов с покупателями
3. Контрольно-кассовые машины. классификация
4. Устройство основных функциональных узлов контрольно-кассовых машин.
5. Правила эксплуатации. Техническое обслуживание.

Критерии оценки:

- За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.
- За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 10. Изучение порядка оформления отчетно-кассовой документации. Отработка этапов эксплуатации ККМ; подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККМ к работе. Основные правила работы на ККМ. Порядок окончания работы на ККМ. Оформление отчетно-кассовой документации.

Текст задания.

1. Составить алгоритм этапов подготовки ККМ к работе на выданной схеме (можно пользоваться инструкционными картами по работе на ККТ).
2. Выполнить практическое задание № 3, пользуясь самостоятельно составленными алгоритмами.

3. Подготовить ККТ к работе.
4. Сравнить полученные X – отчёты с эталоном.

Оформить выполненную работу в тетрадь и внести изменения в свои записи.

Критерии оценки:

- За правильное выполнение задания – 5 баллов.
- За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие № 11. Выполнение тестового задания по теме.

Текст задания:

1. Ведомственный надзор за эксплуатацией весоизмерительного оборудования осуществляют

- специалисты санитарно-эпидемиологической службы
- инспекторы налоговой службы

* специалисты Отдела защиты прав потребителей

- руководители предприятий

2. ККМ представляет собой сложное устройство предназначенное

*для получения, хранения и обработки информации

- для демонстрации и продажи продовольственного сырья-
- для тепловой обработки продуктов
- для выполнения трудоемких процессов

3. В расчетный узел предприятий самообслуживания входит

*механизм размена денег
*транспортные механизмы

- оборудование склада

*ККМ

4. На ошибки, возникающие в работе оператора на ККМ, минимально влияет

- блок ввода

* конструкция

- устройство индикации

- система энергоснабжения

5. Электронные ККМ позволяют

- *осуществлять работу в сети
*изменять объем памяти

*автоматизировать учет и контроль кассовых операций

- идентифицировать размер, объем, массу товарной порции

6. По функциональному признаку ККМ подразделяются на

*автономные

*пассивно-системные

-фискальные

*активные

7. Минимально обязательный комплект ККМ включает в себя

* клавиатуру

* принтер чековой ленты

* плату процессора

- дисплей покупателя

8. К эксплуатации на предприятиях приняты только те типы ККМ, которые прошли регистрацию в

- торговой инспекции

*налоговой инспекции

- органах СЭС

- ЦТО

9. Блокировка печатающего устройства происходит при:

- * неправильной набранной сумме;
- последовательности проведения операций;
- закончилась чековая или контрольная лента;
- проведении операций сложения, вычитания, умножения; выполнении надбавок и скидок.

10. Установите последовательность оформления контрольной ленты:

- дата, время, окончание работы;
- дневная выручка;
- показание секционных регистров;
- тип, номер ККМ;
- показания контрольных регистров;
- название магазина.

11. Может ли работать ККМ с одной чековой лентой?

- *нет;
- да;
- сомневаюсь.

12. Препроводительная ведомость при инкассации денежной выручки составляется в:

- * двух экземплярах;
- одном экземпляре;
- трех экземплярах;
- не оформляется;

13. Контрольно-кассовая машина не исправна. К чему это приведет?

- *отдел (секция) закрывается;
- предприятие подвергается штрафным санкциям;
- обслуживание продолжается без выдачи денежных документов.

14. Кто подписывает контрольную ленту?

- кассир;
- *кассир и администратор;

- администратор;

- продавец.

- фискальный отчет;

- отчет по кассирам;

- «X» - отчет без гашения.

15. Какой из перечисленных документов

выдается покупателю:

*кассовый чек;

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа № 8. Составление схемы регистров (счетчиков) в ККМ с указанием емкости (количество денежных разрядов).

Составление схем получения кассовых чеков.

Составление схемы выполняемых операций ККМ Samsung 4615RF и АМС 100 Ф. Изучение вопроса «Кассовые терминалы современных торговых предприятий».

Текст задания:

1. Изучите теоретический материал.

2. Составьте схему выполняемых операций ККМ

Подготовка ККМ к работе.

Перед началом работы кассир получает у представителя администрации под роспись: ключи (от кассовой кабины, от денежного ящика и ключ кассового режима), разменные деньги, принадлежности для работы.

Кассир снимает крышку ПУ (печатающего устройства) или поднимает кожух для доступа к нему, осматривает машину, удаляет пыль с поверхности машины и с печатающих механизмов, включает ККМ в сеть, в большинстве ККМ импортного производства устанавливает переключатель режимов (замок) на кассовый режим, проверяет наличие лент (чековая, контрольная, красящая) и в случае их отсутствия устанавливает ленты. В некоторых ККМ отечественного производства проводит режим «Начало смены» - устанавливает дату, время или корректирует их значение. Номер чека устанавливать на нули не требуется, так как он обнуляется при выводе сменного X - отчета в режиме с гашением.

Затем необходимо проверить исправность блокирующих устройств, получить нулевой (пробный) чек с целью проверки четкости и правильности печатания реквизитов на чеке. Нулевые чеки прилагаются в конце дня к отчету кассира и их количество проставляется в графе 4 форм КМ-4, КМ-5.

Представитель администрации вместе с кассиром получают отчет сменный X в режиме «Показания», проверяют показания денежных сменных регистров (на начало смены они должны иметь нулевое значение). После этого показания суммирующих денежных счетчиков на начало смены (графа 6 – ф. КМ-4, ф. КМ-5) записать с предыдущего дня работы на конец смены (графа – 9 ф. КМ-4, графа 7 – ф. КМ-5), которые заверяются подписями. Отступив от края 10-15см, оформляется начало контрольной ленты. На ней указывается тип и заводской номер ККМ, дата и время начала работы, показания денежных и операционных регистров. Данные на контрольной ленте заверяются подписями.

Кроме этого, кассир вводит в машину сумму разменных денег, выполнив операцию вложения денег в кассу (в денежный ящик). Порядок выполнения операций установки режимов, снятия показаний, вложения денег в кассу (в денежный ящик) смотри в разделе «Технико – эксплуатационная характеристика ККМ».

Работа кассира в течение смены.

Кассир – операционист или другое материальное лицо (контролер – кассир, официант, продавец, буфетчик, приемщик заказов и др.) обязан обеспечивать тщательный уход и бережное обращение с ККМ, содержать ее в чистоте и порядке. Операцию ввода сумм осуществлять в соответствии с руководством по эксплуатации на данный тип кассовой машины.

После определения общей суммы покупки по показаниям индикатора ККМ или с помощью счетных устройств необходимо назвать ее покупателю, получить деньги, четко назвать сумму полученных денег и положить эти деньги на виду у покупателя. Закончив оформление чека,

назвать сумму причитающейся сдачи и выдать ее покупателю (клиенту) вместе с чеком (бумажные купюры и разменную монету выдать одновременно) и покупкой. Причем, если кассовая машина установлена на рабочем месте продавца, то чек следует выдавать вместе с покупкой, при установке машины на рабочем месте официанта, приемщика заказов чек следует выдавать после оказания услуги. Выдаваемые покупателям (клиентам) чеки¹ должны быть погашены с помощью штампов или путем надрыва в установленных местах.

Чеки ККМ на приобретение товара действительны только в день их выдачи покупателю (клиенту). Кассир может выдавать деньги по возвращенным покупателями чекам только при наличии на чеке подписи директора (заведующего) или его заместителя и только по чеку, выданному в данной кассе.

В случае ошибки кассира – операциониста при вводе суммы и невозможности погашения чека (использования для другого покупателя) в течение смены неиспользованный чек актируется в конце смены актом по форме КМ-3.

При возникновении спора покупатель имеет право потребовать у администрации снятия кассы:

Кассир – операционист не имеет права снимать кассу без разрешения администрации; - не выдавать покупателю (клиенту) чек.

Кассир имеет право:

в течение смены по указанию администрации изменять шифр, применять штампы, и оттиски «погашено», «счет», «контроль» и т. п.; получать распечатки по кассовой машине; При выявлении неисправностей кассир обязан:

выключить кассовую машину; вызвать с помощью установленной в кабине сигнализации представителя администрации;

совместно с представителем администрации определить характер неисправности; в случае неясного печатания реквизитов на чеке совместно с представителем администрации надо проверить оттиски чека на контрольной ленте, подписать чек, указав на обороте сумму (рубли прописью, копейки цифрами). Если чек не вышел, вместо него получить нулевой чек. Нулевой чек следует оформить таким же образом, как и чек с неясными реквизитами.

При невозможности дальнейшей работы из – за неисправности кассовой машины (нечеткий оттиск на документах, несовпадение печатаемых на документах даты и времени с текущими, отсутствие контрольной ленты и др.), кассир совместно с представителем администрации оформляет окончание работы на данной ККМ так же, как при окончании смены. Делает отметку в книге кассира – операциониста с указанием времени и причины окончания работы.

Использование ККМ должно быть также прекращено в случае нарушения пломбы, отсутствия СВК (голограмм), маркировки предприятия – изготовителя, а также при наложении запрета налог в машины. с налоговыми органами или работниками ЦТО на использование

При выявлении нарушений пломбы или СВК надо незамедлительно оставить в известность ЦТО и сообщить в налоговый орган.

Администрация при невозможности устранения неисправности силами кассира вызывает специалиста ЦТО, предварительно поставив в известность налоговую инспекцию, делает соответствующую запись в журнале вызова технических специалистов.

Кассиру запрещается:

- работать без контрольной ленты, за исключением тех ККМ, конструкцией которых предусмотрен электронный контрольный журнал (буфер контрольной ленты); допускать посторонних лиц в помещение кассы к кассовой машине;

- покидать кассовую машину без уведомления администрации, не отключив ККМ самостоятельно вносить изменения в работу кассового терминала;

Кассиру также запрещается иметь в кассе личные деньги и деньги, не учтенные ККМ, кроме денег, выданных перед началом работы для размена.

Порядок окончания работы.

По окончании работы кассир должен выполнить действия:

1. Подготовить денежную выручку к сдаче (подсчитать наличные деньги, разложить их по купюрам, а металлические монеты по достоинству, отсчитать сумму разменных денег).

2. В случае наличия неиспользованных чеков, подписать их, наклеить на лист бумаги, совместно с администрацией оформить акт ф. КМ-3. В акте указывается номер неиспользованного (возвращенного) чека, наименование секции, сумма каждого чека и фамилия лица,

распорядившегося принять чек от покупателя. Указывается также общая возвращенная или неправильно отпечатанная сумма по неиспользованным чекам, которую записывают в книгу кассира – операциониста ф.КМ-4 (графа 15). Акт должен быть подписан руководителем, бухгалтером, материально-ответственным лицом, кассиром, старшим кассиром.

3.Подготовить другие платёжные документы.

4.Составить справку - отчет (ф. КМ-6) и сдать выручку вместе со справкой – отчетом старшему кассиру (руководителю, бухгалтеру предприятия) по ПРИХОДНОМУ кассовому ордеру.

5.Представитель администрации в присутствии кассира снимает показания счетчиков, то есть выводит сменный 2 - отчет в режиме «Гашение» и записывает с этого отчета в книгу кассира операциониста.

При расхождении суммы выручки по счетчикам (сменным денежным регистрам) с фактической суммой денег, сумма выручки определяется путем сложения сумм, напечатанных на контрольной ленте.

По результатам проверки администрация предприятия в случае недостачи денежных средств должна принять меры к взысканию ее с виновных лиц в установленном порядке, а при наличии излишков денежных средств оприходовать их по учету с отнесением на результаты хозяйственной деятельности.

6.Преставитель администрации подписывает конец контрольной ленты, указав на ней:

- тип
- номер ККМ
- показания регистров денежных и контрольных
- сменную выручку
- дату и время окончания работы.
- Ф.И.О. кассира и его подпись
- Ф.И.О. представителя администрации и его подпись.

7.Закончив оформление кассовых документов, кассир производит уход за ККМ и рабочим местом, закрывает кассовую машину ключом, отключает от сети, накрывает чехлом, сдает администрации на хранение ключ и контрольную ленту.

8. Старший (главный) кассир после получения всех необходимых документов составляет сводный отчет по форме КМ-7 за текущий день.

На всех ККМ в обязательном порядке применяется контрольная лента, которая или выводится на печать при одновременном оформлении с чеком или сохраняется в контрольной памяти (электронном журнале – буфере контрольной ленты) ККМ и вывод на печать осуществляется при получении сменной X отчета в режиме «Гашение».

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение:90 мин.

Тема 11. Комплексная механизация и автоматизация складских процессов

Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

- 1.Прогрессивные направления научно-технического развития торговли
- 2.Автоматизация торговли
- 3.Комплексная механизация и автоматизация складских процессов
- 4.Показатели эксплуатации и надежности, документация

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0,5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №12. Расчет основных показателей от внедрения механизации

Текст задания:

Определите размер экономии, получаемой от внедрения средств механизации в расчете на тонну перерабатываемого груза. Рассчитайте срок окупаемости затрат на приобретение подъемно-транспортного оборудования на основании следующих данных:

- годовой грузооборот склада – 10000 тонн;
- эксплуатационные расходы при переработке грузов вручную – 20000 тыс. руб.;
- эксплуатационные расходы при механизированной переработке грузов – 15000 тыс. руб.;
- затраты на приобретение средств механизации – 18000 тыс. руб.;
- нормативный срок окупаемости вложений – 4 года.

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие №12. Решение тестового задания в форме компьютерного тестирования

Текст задания.

1.К важнейшим направлениям научно-технического прогресса в торговле могут быть отнесены:

- совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли;
- индустриализация строительства предприятий торговли;
- *механизация и автоматизация трудоемких работ;
- широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков;
- электронизация торговых операций;
- внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания;

2.Механизация в торговле — это замена ручного труда машинами механизации,

3.Комплексная механизация если основные и вспомогательные операции выполняют машины, а управление вручную.

3.Автоматизация — это все операции выполняют машины управление и контроль проводится при помощи средств автоматизики.

4.Наиболее трудоемкие операции в торговле - это

- погрузочно-разгрузочные работы,
- транспортировка грузов внутри предприятия,
- фасовка и упаковка товаров, подготовка к продаже,
- расчетно-кассовые операции.
- механизация погрузочно-разгрузочных работ,
- механизация кассовых операций,
- механизация продажи товаров (торговый автомат),

5.Прибор для измерения абсолютного давления:

- барометр
- термометр
- монотр**
- вакууметр
- седиграф

6.Для целей автоматического контроля, регулирования давления используют

- седиграфы
- *различные средства измерения давления
- радиографы
- осцилографы
- омметры

Форма отчетности по занятию: письменный отчет о выполнении заданий в тетради для практических работ

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Тема 11. Охрана труда работников организаций торговли
Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7
Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Лекция.

План:

1. Государственное обеспечение охраны труда
2. Требования к рабочему месту
3. Обязанности работодателей и работников в области охраны труда
4. Расследование несчастных случаев

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 0, 5 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Практическое занятие № 13. Изучение Федеральных законов, нормативно-технических документов в области охраны труда.

Текст задания:

1. Изучите основные положения законодательства по охране труда.
2. Изучите перечень документов в области охраны труда.
3. Заполните таблицу «Виды нормативно-правовых документов в области охраны труда»

Вид нормативного правового документа	Кто утверждает документ	Характеристика

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 4 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

Внеаудиторная самостоятельная работа № 9. Анализ Федеральных законов, нормативно-технических документов в области охраны труда.

Текст задания:

1. Заполните таблицу «Виды нормативно-правовых документов в области охраны труда»

Вид нормативного правового документа	Область применения	Основные государственные нормативные требования охраны труда

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 90 мин.

Практическое занятие № 14. Выполнение тестового задания по теме.

Текст задания:

1. Охрана труда представляет собой систему
*технических, организационных и правовых мероприятий
культурных мероприятий
социальных мероприятий
экономических задач
2. Система охраны труда включает следующие основные элементы
*законодательство по охране труда
*службу охраны труда
*материально-техническое обеспечение
социальное обеспечение
3. К законодательным актам по охране относятся
*Конституция РФ
*Трудовой кодекс

Устав предприятия	сокращается на
Санитарные нормы и правила	* 1 час
4. К основным нормативно-правовым актам по охране труда относятся	2 часа
*стандарты	0,5 часа
*правила охраны труда	1,5 часа
*инструкции по охране труда	13. Ежегодный отпуск работникам за первый год работы предоставляется после истечения 12 месяцев
технические регламенты	* 11 месяцев
5. Составляющими охраны труда являются	6 месяцев
*трудовое законодательство	18 месяцев
*техника безопасности	14. В соответствии с Положением об инструктаже по ТБ при приеме на работу производится инструктаж на рабочем месте
*производственная санитария	повторный
социальная защищенность	*вводный
6. Конституция РФ провозглашает	внеплановый
*об охране труда и здоровье людей	15. Каждый гражданин России имеет право на труд в соответствии с
*гарантирует минимальный размер оплаты труда	* Конституцией РФ
регулирует отношения между работодателями и работниками	КЗОТ
устанавливает гарантии на охрану труда	Указа президента
7. Федеральный закон «Об основах охраны труда в Российской Федерации» провозглашает об охране труда и здоровье людей	Постановления правительства
гарантирует минимальный размер оплаты труда	16. Трудовой договор (контракт) заключается на срок не более чем в количестве лет
*регулирует отношения между работодателями и работниками	2
*устанавливает гарантии на охрану труда	3
8. Трудовое законодательство РФ основано на системе в соответствии с	4
*Конституцией РФ	*5
*Кодексом законов о труде	17. Трудовой договор (контракт) может заключаться с лицами, достигшими лет
Устава предприятия	* 16
Санитарных норм и правил	18
9. Правовым актом, регулирующим трудовые и профессиональные отношения на предприятии, является	20
Конституция РФ	12
Кодекс законов о труде	18. Согласно ФЗ «Об основах охраны труда в РФ обязанности по обеспечению охраны труда возлагаются на
*Устав предприятия	*директора
Санитарные нормы и правила	главного бухгалтера
10. Инструкции по охране труда	заведующего производством
разрабатывает и утверждает	повара
администрация предприятия	19. Должность специалиста по охране труда вводится на предприятиях с численностью человек в количестве
профсоюзный комитет	50
*администрация совместно с профсоюзом	90
общественные организации	80
11. Нормальная продолжительность рабочего времени на предприятии за неделю	* 100
составляет не более	20. К погрузо-разгрузочным работам допускаются лица не моложе
36 часов	20 лет
24 часов	* 18 лет
48 часов	25 лет
* 40 часов	16 лет
12. В предпраздничные дни	21. Мужчины могут переносить груз массой
продолжительность рабочего времени	

до в кг	уголок покупателя
50	курсы по ТБ
100	*уголок по ТБ
* 80	обучение работников
60	27. Требования инструкций по безопасности являются
22. Женщины могут переносить груз массой	рекомендательными
до в кг	добровольными
15	*обязательными
25	Определенными
30	28. К числу специально уполномоченных органов, осуществляющих надзор и контроль за соблюдением законодательства о труде и охране труда относятся
*20	*Федеральная инспекция труда
23. Администрация не может привлекать лиц моложе 18 лет	*Госгортехнадзор
*к сверхурочным работам	*Госэнергонадзор
*работам в ночное время	Санэпиднадзор
*в выходные дни	29. Лица виновные в нарушении требований охраны труда несут ответственность
в течении рабочего времени	*дисциплинарную
24. Работнику, утратившему работоспособность, выплачивается единовременное пособие в размере не менее одного оклада	*административную
*годового заработка	*уголовную
месячного заработка	общественную
шестимесячного заработка	30. Аттестация рабочих мест по условиям труда должна проводиться не реже одного раза в течение лет
25. Инструктаж на рабочем месте проводит руководитель предприятия инженер по технике безопасности	2
*руководитель подразделения	3
инспектор отдела кадров	4
26. Помимо обязательного инструктажа на ПОП организуются	*5

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 3 балла.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 80 мин.

1.1.3. Тестовое задание к промежуточной аттестации (экзамен) по МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Проверяемые результаты обучения: Проверяемые результаты обучения: 37, 38, 39, 310; У7

Формируемые компетенции: ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12

Текст задания:

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

-эксплуатационные

-технические

*эргономические

-экономические

-эстетические

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

*эксплуатационные

-технические

-эргономические

-экономические

-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:

*санитарно-гигиенические

-технические

-эргономические

-экономические

-эстетические

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

-тара - оборудование

-тележка

*прилавки

-кассовые кабины

-горки

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

-тара - оборудование

-тележка

*подтоварники

-кассовые кабины

-горки

7.Что такое гидрант:

*колодец с водой

-противопожарный инвентарь

-пенный огнетушитель

-щелочной огнетушитель

-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?

*точность взвешивания

-устойчивость

-чувствительность

-постоянство показаний

-прочность весов

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

*приводной механизм;

-передаточный механизм;

-механизм печатания.

-счетный механизм

-индикаторный механизм

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

-экономичность

-чувствительность;

-точность

-постоянство показаний

*устойчивость;

11.Измерительные приборы, предназначенные для определения массы груза:

*гири;

*весы

-мензурки

-пробирки

-меры объема

12.Данное оборудование, обладающее хорошей маневренностью и небольшими габаритами, предназначено для перемещения грузов:

-конвейер

-лифт

*тележка

-тара-оборудование

-моно-рельсы

13.Какое оборудование используют для нарезки и/ или измельчения продовольственных товаров перед продажей?

-торговое автоматы;

-весоизмерительное оборудование

*измельчительно-режущее оборудование

-тепловое оборудование

-холодильное оборудование

14.Какая продолжительность рабочего дня в неделю предусмотрена законодательством?

-45 часов

-38 часов

-60 часов

-52 часа

*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:

*вводный

-внеплановый

-повторный

-первичный

-целевой

16.Способность весов сохранять метрологические требования в течение длительного времени, называется:

-быстрота взвешивания

-наглядность результатов взвешивания

-постоянство показаний

-прочность весов

*точность взвешивания

17.К минимальным затратам на изготовление торговой мебели, согласно требованиям, предъявляемым к торговой мебели, относят:

-эргономические

*экономические

-эстетические

-санитарно-гигиенические

-технические

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

-по принципу действия;

-по месту и способу установки;

*по виду указательного устройства;

-по виду отсчета показаний;

-по способу снятия показаний

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

*транспортирующее

-дозировующее устройство.

-передаточный механизм;

-приборы автоматики

-загрузочное

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

-винтовой спуск

-подъемник

-лифт

-тележка

*конвейер

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

-наглядность результатов

-быстрота взвешивания

-точность взвешивания

-постоянство показаний

*чувствительность

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

-эксплуатационные

-технические

-эргономические

-экономические

*эстетические

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

*эксплуатационные

-технические

-эргономические

-экономические

-эстетические

24.Основной вид мебели подсобных помещений:

*тара - оборудование

*тележка

-кассовые кабины

*стеллажи

-горки

26.Различные приспособления, инструменты и приборы, используемые в торгово оперативном процессе, называют:

-торговая мебель

-торговые автоматы

-подручные приспособления

-весоизмерительное оборудование

*торговый инвентарь

26.Какой механизм торгового автомата предназначен для перемещения товара в зону доступную покупателю?

-вспомогательное оборудование

*механизм выдачи товаров

-дозировующее устройство.

-передаточный механизм;

-индикаторный механизм

27.К какому оборудованию, используемому на предприятиях торговли, относят электрокофеварки и электрокипяtilьники?

-торговое автоматы;

-весоизмерительное оборудование

-измельчительно – режущее оборудование

*тепловое оборудование

-холодильное оборудование

28.Двухстороннее соглашение между работником и работодателем, заключенное в письменной форме:

-контракт

-заявление

*трудовой договор.

-соглашение

-договор

29.Подъемно-транспортное оборудование периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой:

-конвейер

*лифт

-тележка

-тара-оборудование

-моно-рельсы

30.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:

-бытовой

-уличный

-спортивный

*производственной

30.Данные требования, предъявляемые к

весам, предусматривают изготовление весов из материалов нейтральных, не вступающих во взаимодействие с товаром и окружающей средой:

- быстрота взвешивания
- наглядность результатов взвешивания
- постоянство показаний
- прочность весов
- *санитарно-гигиенические

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

- *тара - оборудование
- витрины
- прилавки
- стеллажи
- подтоварники

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

- *точность взвешивания
- устойчивость
- чувствительность
- постоянство показаний
- прочность весов

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

- холодильное оборудование
- весоизмерительное оборудование
- *подъемно-транспортное оборудование
- торговое оборудование
- тара - оборудование

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

- гирные
- *шкальные
- стационарные
- передвижные
- настольные

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

- счетный
- индикаторный
- установочный
- передаточный
- *чекопечатающий

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

- винтовой спуск
- подъемник
- лифт
- тележка
- *конвейер

37. К складскому оборудованию относят:

- *стеллажи и поддоны;
- пристенные и островные горки;
- *пакетоформирующие машины;
- *приборы для штрихового кодирования;
- сканеры для считывания штрих-кодов.

38. Торговая мебель должна соответствовать усредненным антропометрическим данным человека, сводить к минимуму утомляемость при работе обслуживающего персонала, всё это относится к:

- *эксплуатационно-техническим требованиям;
- эстетическим требованиям;
- санитарно-гигиеническим требованиям;
- эргономическим требованиям;
- экономическим требованиям.

39. Приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей, из которых собирают торговую мебель, называется:

- *унификацией;
- стандартизацией;
- типизацией;
- сертификацией;
- специализацией.

40. В индексе весов РП– 1Ш цифра 1 означает:

- *предельная грузоподъемность – 1 тонна;
- вид отсчета показаний – визуальный;
- предельная грузоподъемность – 1 кг;
- способ снятия показаний – местный;
- предельная грузоподъемность – 1000 тонн.

41. РН-10Ц13:

- это индексация торговых автоматов;
- это индексация торгового холодильного оборудования;
- это индексация фасовочно-упаковочного оборудования;
- это индексация приборов штрихового кодирования;
- *это индексация весоизмерительного оборудования.

42. Поверка весоизмерительного оборудования осуществляется:

- один раз в шесть месяцев;
- *один раз в год;
- ежемесячно;
- после истечения срока службы;
- один раз в пять лет.

43. Контрольно-кассовые машины

применяются для расчетов с населением в соответствии с:

- Уставом предприятия;
- *Законом о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением;
- правилами работы предприятия розничной торговли;
- приказом государственной налоговой службы о порядке регистрации ККМ;
- Законом о защите прав потребителей.

44. Документом, подтверждающим регистрацию торговли предприятием ККМ в налоговых органах, является:

- сертификат;
 - карточка;
 - акт;
 - *книга регистрации ККМ;
 - книга учета ККМ.
- 45. Фискальная память ККМ содержит:**
- *информацию, необходимую для отчета ККМ налоговым органам;
 - текущую информацию о работе ККМ;
 - информацию, используемую администратором при проверке результатов работы кассира;
 - результат;
 - информацию, необходимого для директора торгового предприятия.

46. Для считывания штрихового кода с носителей информации используются:

- торговые автоматы;
- кольца-измерители;
- *сканеры;
- приборы для печатания штрих-кодов;
- фотоэлементы.

47. Недостача, выявленная по результатам проверки работы кассира:

- относится на убытки предприятия;
- *взыскивается с виновных лиц в установленном порядке;
- оформляется объяснительной запиской кассира;
- оформляется объяснительной запиской администратора;
- списывается.

50. В торговых автоматах проверяет качество опущенных монет, подает сигнал механизму выдачи товаров, отсеивает недоброкачественные монеты:

- загрузочно-накопительное устройство;
- транспортирующее устройство;
- *система автоматических устройств;
- монетный механизм;
- механизм блокировки.

50. Унифицированный товароноситель, предназначенный для хранения, укладки,

транспортировки, доставки и продажи товаров, это:

- тара;
- *тара-оборудование;
- поддон;
- стеллаж;
- холодильный шкаф.

51. Процесс совершенствования торговли на основе последовательного внедрения системы машин и современных технологий называется:

- механизацией;
- стандартизацией;
- *индустриализацией;
- унификацией;
- специализацией.

52. Из предлагаемого перечня подобрать оборудование для торгового зала магазина «Продукты», торговая площадь – 100 м²:

- камеры, шкафы, прилавки, витрины;
- бонетты, шкафы, стеллажи, лари;
- камеры, лари, горки, стеллажи;
- *витрины, шкафы-купе, прилавки, прилавки-витрины;
- прилавки, витрины.

53. ПВХС –2-0,63

- это индексация торговой мебели;
- *это индексация торгового холодильного оборудования;
- это индексация погрузочно-разгрузочных машин;
- это индексация весоизмерительного оборудования;
- это индексация торговых автоматов.

54. Основные функции большинства складов

- получение товаров от поставщиков и осуществление контроля за их качеством;
- накопление товарных запасов и обеспечение надлежащих условий их хранения;
- подсортировку и подготовку товаров к продаже;
- комплектование заказов оптовых покупателей;
- товароснабжение розничной торговой сети;
- *все перечисленные функции.

55. Какой признак оказывает влияние на характер выполняемых складами функций, на построение складского технологического процесса

- ассортимент товаров;
- количество товаров;
- *длительность срока годности товаров

56. Организация рабочего места не зависит:

-от особенностей технологического процесса;

* от уровня доходов компании;

-от применяемого оборудования;

- от уровня механизации и технической оснащенности труда;

- от степени разделения труда.

57.Работодатель обязан:

- не реже 1 раза в 3 года проводить учебу по охране труда руководителей подразделений с регистрацией учебы в специальном журнале;

* не допускать к работе лиц, имеющих медицинские противопоказания к данной работе;

* организовать разработку инструкций по охране труда для профессий и видов работ;

- не допускать к работе лиц, которые не приобрели полагающуюся по типовым нормам спецодежду

- о каждом легком несчастном случае сообщать в Государственную инспекцию труда

58.Работник имеет право на:

*отказ выполнять работу, угрожающую его жизни или здоровью

-ежегодный оплачиваемый отпуск не менее одного месяца

-дополнительный отпуск при выработке более 120 часов сверхурочной работы

*бесплатное обеспечение спецодеждой по установленным нормам

*сокращенную рабочую неделю при работе во вредных условиях труда

59.Законодательство по охране труда предусматривает:

-в коллективный договор могут быть внесены пункты, которые или улучшают положение работника по сравнению с действующим законодательством или ухудшают, если

стороны, подписавшие договор, договорились об этом

*на финансирование мероприятий по охране труда работодатель обязан выделить не менее 0,2% от суммы затрат на производство продукции

-часть расходов на охрану труда работников предприятия может быть произведена за счет самих работников при условии внесения этого пункта в коллективный договор;

*для лиц 16 и 17 лет рабочая неделя составляет не более 35 час в неделю

*продолжительность рабочей недели в нормальных условиях труда может быть установлена на предприятии в размере 39 часов

-перерыв для отдыха и питания работников в течение смены должен быть предоставлен продолжительностью

60. Первичный инструктаж по охране труда на рабочем месте:

-проводит инженер (специалист) по охране труда;

-регистрируют в карточке первичного инструктажа с подписью того, кто инструктировал и кого инструктировали;

*заканчивается стажировкой для рабочих на рабочем месте под руководством специально назначенного лица;

-проходят все лица без исключения, после прохождения вводного инструктажа;

*проводят с работниками только индивидуально;

*проводят по программам первичного инструктажа;

*могут не проходить лица, не связанные с обслуживанием оборудования, использованием инструментов.

Критерии оценки:

За правильное выполнение задания – 20 баллов.

За неправильное выполнение задания – 0 баллов.

Время на выполнение: 30 мин.

4. Оценка по учебной практике

4.1. Общие положения

Целью оценки учебной практики является оценка профессиональных и общих компетенций; практического опыта и умений.

Оценка по учебной практике выставляется на основании данных аттестационного листа (характеристики профессиональной деятельности обучающегося/студента 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.

4.1. Виды работ практики и проверяемые результаты обучения по профессиональному модулю

4.2.1. Учебная практика:

Таблица 3

Виды работ ⁶	Проверяемые результаты (ПК, ОК, ПО, У)
УП. 01	
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	
Тема 1.1 Вводное занятие	31, 32, 33, У1, У1,2, ПО2, ПО3, ПК 1.1, ПК 1.2; ПК 1.7, ПК 1,8, ОК.1, ОК.2, ОК.4
Тема 1. 2. Установление коммерческих связей	31, 32, 33, У1, У1,2, ПО2, ПО3, ПК 1.1, ПК 1.2; ПК 1.7, ПК 1,8, ОК.1, ОК.2, ОК.4
Тема 1. 3 Ознакомление с Порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении	31, 32, 33, У1, У1,2, ПО2, ПО3, ПК 1.1, ПК 1.2; ПК 1.7, ПК 1,8, ОК.1, ОК.2, ОК.4
Раздел 2 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	
Тема 2.1 Организация складского хозяйства	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Тема 2.2 Складской технологический процесс	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Тема 2.3 Торговое оборудование и инвентарь	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Тема 2.4 Контрольно-кассовое оборудование	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Раздел 3 Организация торговли	
Тема 3.1 Организация товароснабжения	34, 35, 39, 36; У3,У4, У5, ПО1, ПО 4, ПО 5, ПК 1.3, ПК 1.4; ПК 1.5, ОК.3, ОК.6,
Тема 3.2 Приемка по количеству и качеству	34, 35, 39, 36; У3,У4, У5, ПО1, ПО 4, ПО 5, ПК 1.3, ПК 1.4; ПК 1.5, ОК.3, ОК.6,
Тема 3.3 Организация торгово-технологического процесса	34, 35, 39, 36; У3,У4, У5, ПО1, ПО 4, ПО 5, ПК 1.3, ПК 1.4; ПК 1.5, ОК.3, ОК.6,

⁶ Указываются в соответствии с разделом 3 рабочей программы профессионального модуля

4.3. Форма аттестационного листа

Характеристика профессиональной деятельности студента во время учебной практики

ФИО _____,
обучающийся (-аяся) по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** успешно прошел (-ла) производственную практику по профессиональному модулю ПМ. 01 **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**
в объеме 72 часов с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.
в _____ организации

наименование организации, юридический адрес

Виды и объем работ, выполненные обучающимся во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика
Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	
Заказ товаров	
Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале	
Подготовка товара к продаже в подсобном помещении	
Организация государственного, контроля	
Организация производственного и внутрифирменного контроля	
Разбраковка товаров	

«__» _____ 20__ г.

Подпись руководителя практики

Подпись руководителя организации

4.4 Оценка по производственной практике (по профилю специальности):

4.4.1 Общие положения

Целью оценки производственной практики (по профилю специальности) является оценка профессиональных и общих компетенций; практического опыта и умений.

Оценка по производственной практике (по профилю специальности) выставляется на основании данных аттестационного листа (характеристики профессиональной деятельности обучающегося/студента 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.

4.4.2. Виды работ практики и проверяемые результаты обучения по профессиональному модулю

4.4.3. Производственная практика (по профилю специальности):

Таблица 3

Виды работ ⁷	Проверяемые результаты (ПК, ОК, ПО, У)
ПП. 01	
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	
Тема 1.1 Вводное занятие	31, 32, 33, У1, У1,2, ПО2, ПО3, ПК 1.1, ПК 1.2; ПК 1.7, ПК 1,8, ОК.1, ОК.2, ОК.4
Тема 1. 2. Установление коммерческих связей	31, 32, 33, У1, У1,2, ПО2, ПО3, ПК 1.1, ПК 1.2; ПК 1.7, ПК 1,8, ОК.1, ОК.2, ОК.4
Тема 1. 3 Ознакомление с Порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении	31, 32, 33, У1, У1,2, ПО2, ПО3, ПК 1.1, ПК 1.2; ПК 1.7, ПК 1,8, ОК.1, ОК.2, ОК.4
Раздел 2 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	
Тема 2.1 Организация складского хозяйства	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Тема 2.2 Складской технологический процесс	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Тема 2.3 Торговое оборудование и инвентарь	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Тема 2.4 Контрольно-кассовое оборудование	37, 38, 39, 310; У7, ПО6, ПК 1.9, ПК 1.10; ОК.7, ОК.12
Раздел 3 Организация торговли	
Тема 3.1 Организация товароснабжения	34, 35, 39, 36; У3,У4, У5, ПО1, ПО 4, ПО 5, ПК 1.3, ПК 1.4; ПК 1.5, ОК.3, ОК.6,
Тема 3.2 Приемка по количеству и качеству	34, 35, 39, 36; У3,У4, У5, ПО1, ПО 4, ПО 5, ПК 1.3, ПК 1.4; ПК 1.5, ОК.3, ОК.6,
Тема 3.3 Организация торгово-технологического процесса	34, 35, 39, 36; У3,У4, У5, ПО1, ПО 4, ПО 5, ПК 1.3, ПК 1.4; ПК 1.5, ОК.3, ОК.6,

4.5. Форма аттестационного листа

Характеристика профессиональной деятельности студента во время производственной практики (по профилю специальности)

ФИО _____, обучающийся (-аяся) по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** успешно прошел (-ла) производственную практику по профессиональному модулю ПМ. 01 **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** в объеме 72 часов с «__» ____ 20__ г. по «__» ____ 20__ г.

в

организации

наименование организации, юридический адрес

Виды и объем работ, выполненные обучающимся во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика
Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности	

⁷ Указываются в соответствии с разделом 3 рабочей программы профессионального модуля

Заказ товаров	
Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале	
Подготовка товара к продаже в подсобном помещении	
Организация государственного, контроля	
Организация производственного и внутрифирменного контроля	
Разбраковка товаров	

«__» _____ 20__ г.

Подпись руководителя практики

Подпись руководителя организации

5. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)⁸

5.1. Паспорт

Назначение:

КОМ предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

5.2. Задание для экзаменуемого

Вариант 1

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

⁸ Задания к Э(к). формируются 3 способами:

1. Задания, ориентированные на проверку освоения вида деятельности (всего модуля) в целом.

2. Задания, проверяющие освоение группы компетенций, соответствующих определенному разделу модуля.

3. Задания, проверяющие освоение отдельной компетенции внутри профессионального модуля.

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться нормативной и справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. **Установите** эластичность спроса на товар X по цене учитывая следующие результаты маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона на товар X в прошедшем году составил 300 млн р., а в текущем он возрос еще на 50 млн р. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10 % и составила 300 р.

2. **Определите** емкость рынка изделий и целесообразность создания предприятия по их производству в данном регионе.

Исходные данные:

Численность потребителей в регионе = 1200 тыс. чел.

Норма душевого потребления = 3,5 шт./чел. в год.

Мощность местных предприятий = 1200 тыс. шт.

Ввоз аналогичных товаров в год = 2000 тыс. шт.

Вывоз продукции из региона = 500 тыс. шт.

Вариант 2

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания вы можете воспользоваться нормативной и справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Душевой доход в городе сократился за год с 8 000 до 7 500 р./мес. Определите, каким был объем реализации населению деликатесной продукции в текущем году, если известно, что в предыдущем году он составил 500 млн т, а коэффициент эластичности спроса по доходу на деликатесную продукцию равен 1,2.

2. **Определите** потребность в весах для взвешивания отдельных товаров на прилавках обслуживания и в подсобном помещении магазина при фасовке товаров.

2) Рассчитанное количество весов сравнить с примерными нормами

Взвешиванию в продовольственном магазине подлежат следующие группы товаров:

- Мясо, охлажденное = 308,67 кг
- Птица, охлажденная = 730,50кг
- Рыба, охлажденная = 193,85 кг
- Мясо глубокой заморозки = 301,20кг
- Рыба глубокой заморозки = 268,00кг
- Гастрономия (колбасы, сосиски и т.д.) = 190,42кг
- Рыба соленая = 154кг
- Рыба копченая = 145,71 кг
- Сыры = 306,00кг
- Свежие фрукты и овощи = 534,00 кг

Расчет произведите по формуле:

$$N_{в} = \frac{G_i}{P_{э} \cdot t_{\mu}} \quad (\text{шт}), \text{ где}$$

$N_{в}$ – количество весов, шт

G_i – масса i -го вида товара, кг

t_{μ} – количество часов работы предприятия, час = 12 час

$P_{э}$ – эксплуатационная производительность, кг/ч.

Коэффициент запаса – 20 %

1. Для зоны приемки:

Техническая производительность для товарных весов:

$P_{т} = 2000 \dots 4000$ кг/ч

$= P_{т} \times K_{г}$, кг/ч, где

$P_{т}$ - техническая производительность весов

$K_{г}$ - коэффициент использования машины во времени = 0.8

2. Для зоны товарной обработки и зала:

Техническая производительность для настольных весов:

$P_{т} = 100 \dots 200$ кг/ч.

$= P_{т}$, кг/ч, где

$P_{т}$ - техническая производительность весов

- коэффициент использования машины во времени = 0.5

3. Весы для реализации товара в зале:

Техническая производительность для настольных весов:

$P_t = 100 \dots 200$ кг/ч.

= P_t , кг/ч, где

P_t - техническая производительность весов

- коэффициент использования машины во времени = 0.5

Вариант 3

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Рационально распределите время на выполнение задания

3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания вы можете воспользоваться нормативной и справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Торговое предприятие, осуществляющее реализацию одежды, предполагает провести в следующем месяце сезонную распродажу, снизив цены на 20 %. Определите предполагаемый объем реализации, если по оценкам специалистов коэффициент эластичности спроса по цене на

одежду равен 1,6. Целесообразно ли, с вашей точки зрения, предприятию проводить распродажу, если среднемесячный объем реализации составляет 100 тыс. р.?

2. Определите количество необходимых автопогрузчиков на складе тарно-штучных грузов с суточным грузооборотом 200 т, если продолжительность одного цикла 12 мин, грузоподъемность погрузчика 3 т, продолжительность смены 7 ч, время фактической работы 6 ч, фактически поднимаемый груз 2,7 т.

Вариант 4

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Рационально распределите время на выполнение задания

3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Рассчитайте количество кассовых аппаратов и число рабочих мест контролеров-кассиров для магазина «Минимаркет», используя следующие данные:

Торговая площадь - 800 м²

Максимальное число посетителей в час, сделавших покупку - 70 человек
Среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя - 6 единиц
Время регистрации стоимости одного товара - 4,5 с.

2. Составьте акт приемки товаров. В магазин 01.05.2014 поступила партия сахара в количестве 15 мешков. При приёмке по качеству 24.05.2014 обнаружено следующее: в 2 мешках обнаружен сахар жёлтого цвета, с посторонними запахом и привкусом, с потерей сыпучести, с посторонними включениями. Как следует поступить заведующей магазином?

Вариант 5

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Рационально распределите время на выполнение задания

3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. В соответствии с полученными знаниями по правилам техники безопасности, необходимо смоделировать проблемную ситуацию с нарушением техники безопасности на предприятии торговли и оформить акт Н-1 касательно данной ситуации.

2. Коммерческое предприятие осуществляет реализацию канцелярских товаров населению. Объем реализации в среднем за месяц составляет 500 тыс. ед. В целях увеличения доходности руководство предприятия планирует повышение цены в среднем со 100 до 150 р. за единицу. Определите предполагаемый объем реализации, если по оценкам специалистов коэффициент эластичности спроса по цене на канцелярские товары равен 1,3.

Вариант 6

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Рационально распределите время на выполнение задания

3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания – 80 мин.

Текст задания:

1. Определите товарооборот магазина в будущем году в целом и по группам товаров, структуру товарооборота в отчетном и планируемом годах, установить проценты роста товарооборота по каждой группе товаров.

Данные для расчетов:

1. Товарооборот магазина в отчетном году должен составить 16209 т. р., в том числе:

по обуви - 8242.0 т.р.;

по культтоварам - 2485.0 т. р.;

по трикотажу - 5482.0 т. р.;

2. В планируемом году товарооборот магазина увеличится на 3%, удельный вес товарооборота по обуви увеличится на 2,5%, по культтоварам снизится на 3%. Товарооборот по трикотажу определить расчетным путем.

2. Расшифруйте следующий индекс: РС-10Ц13А. Укажите тип весов, назначение, основные узлы и механизмы данных весов, правила эксплуатации.

Вариант 7

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Рационально распределите время на выполнение задания

3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Душевой доход в городе сократился за год с 8 000 до 7 500 р./мес. Определите, каким был объем реализации населению деликатесной продукции в текущем году, если известно, что в предыдущем году он составил 500 млн т, а коэффициент эластичности спроса по доходу на деликатесную продукцию равен 1,2.

2. Определите тип весов для магазина, торгующего кондитерскими изделиями.

1. Определите, сколько потребуется весов, чтобы расфасовать 3 т сахара-песка по 1,5 кг, если фасовка 1 порции занимает 30 с, а реальная работа весов в смену длится 7 ч., используя следующие формулы:

Потребность в весах при фасовке товаров определяется по формуле:

$$Z = \frac{O}{P}$$

где Z — потребное количество весов, шт.;

O — количество фасуемого за смену товара, кг;

P — производительность фасовки на заданной модели весов (кг/ч), которая определяется по формуле:

$$P = C \frac{T \times K}{t}$$

где C — масса одной порции фасуемого товара, кг;

T — время реальной работы весов в смену, с;

t — время одной операции по взвешиванию, с;

K — коэффициент использования рабочего времени фасовщика, равен примерно 0,7.

2. Определите фактическую потребность весов с учетом того, что она определяется прибавлением к расчетной потребности контрольных весов в торговом зале и резервных из расчета на каждые четверо потребных весов – одни резервные.

Вариант 8

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач. оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

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

2. Торговое предприятие, осуществляющее реализацию одежды, предполагает провести в следующем месяце сезонную распродажу, снизив цены на 20 %. Определите предполагаемый объем реализации, если по оценкам специалистов коэффициент эластичности спроса по цене на одежду равен 1,6. Целесообразно ли, с вашей точки зрения, предприятию проводить распродажу, если среднемесячный объем реализации составляет 100 тыс. р.?

Вариант 9

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач. оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

1 Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Разработать проект плана товарооборота оптовой базы на год, распределить его на складской и транзитный по данным:

1. Ожидаемый товарооборот базы за предплановый год составил 773000 тыс. руб., в том числе по группам:

сахар - 270000 тыс. руб.

кондитерские изделия - 420000 тыс. руб.

макаронные изделия - 55000 тыс. руб.

прочие товары - 28000 тыс. руб.

Из всего оборота складской составит 285000 тыс. руб., транзитный – 488000 тыс. руб.

2. В планируемом году общий объем товарооборота базы увеличится на 3%, объем продажи сахара увеличится на 1,5%, кондитерских изделий - на 0,5%, макаронных изделий уменьшится на 2%. Товарооборот по прочим товарам определить расчетным путем. Удельный вес складского товарооборота снизится на 2%.

2. Заполните таблицу технических неисправностей КKM, которая должна иметь вид:

Вид плановых технических обслуживаний	Календарная периодичность проведения	Оптимальная продолжительность (часы)

Вариант 10

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Рационально распределите время на выполнение задания

3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Рассчитать показатели по труду за отчетный квартал.

Показатели	Отчетный квартал	
	план	фактически
1. Товароборот (т.р.)	134600	134950
2. Численность работников всего (чел.), в том числе работников торгового зала (чел.)	30 25	30 24
3. Товароборот на 1 работника магазина (т.р.)		
4. Товароборот на 1 работника торгового зала (т.р.)		
5. Фонд оплаты труда в сумме (т.р.) в % к товарообороту	7,2	9800
6. Средняя зарплата на 1 работника в месяц (руб.)		

2. Коммерческое предприятие производит и реализует три вида продукции А, Б и В. Руководство, проведя наблюдение в течение некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукции Б - постепенно уменьшаются, продукции В - резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б - постепенно увеличиваются, продукции В - резко возрастают. Спрос на какую продукцию эластичен по цене?

Вариант 11

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

- 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.
- ПК1.7. 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
- 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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач. оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Рассчитать показатели по труду в магазине в отчетном и планируемом годах.

Показатели	Отчетный год	Планируемый год
1. Товарооборот (т.р.)	84750	84990
2. Численность работников (чел.) всего, в том числе работников торгового зала (т.р.)	22 16	24 17
3. Фонд оплаты труда - сумма (т.р.) в % к товарообороту	6,65	5687,3
4. Товарооборот на 1 работника магазина (т.р.)		
5. Товарооборот на 1 работника торгового зала (т. р.)		
6. Среднемесячная зарплата 1 работника магазина (руб.)		

2. Перечислите стадии заключения договора. Дайте их характеристику. Заполните договор купли-продажи следующим данным:

АО «Пирамида» реализует ООО «Атлант» партию бумаги ксероксной «Снегурочка» в количестве 10000 пачек. Цена одной пачки составляет 110 руб. в т.ч. НДС 18%.

Расчет осуществляется следующим образом: 40% в виде авансового платежа, а остальное не позднее семи дней после поставки продукции.

Форма оплаты – платежное поручение.

Директор АО «Пирамида» А.С.Бугров, ООО «Атлант» Д.Н. Кочкин Оба предприятия действуют на основании Устава.

В разделе 4 «Ответственность сторон» укажите пункт следующего характера: «В случае нарушения покупателем срока платежа будет начисляться пени в размере 2% за каждый день просрочки».

Юридический адрес: АО «Пирамида»: г. Самара, ул. Черемушкинская 17/1, ИНН 1598415, р/с № 1234567890000000126 в «ИнкомБанке» г.Самара.

Юридический адрес: ООО «Атлант»: г. Артем ул. Кирова 25, ИНН 169847511, р/с 2136547890000000158 в «Триумф - Банке» г. Артема.

Вариант 12

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1.Оформить «Накладную» (Приложение № 1) по условию: со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара:

1. 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм;
2. 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм;
3. 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм;
4. 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм;
5. 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм.

Товар отпущен кладовщиком Короваевой Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Продавайкиной И.Т.

2. В магазин ООО «Акация» г. Артема 21.09.2018 г поступила партия ветчины в натуральной оболочке, выработанной 20.09.2018 г. в количестве 50 кг. При приемке по качеству данной партии ветчины в среднем образце обнаружено: поверхность батонов чистая, сухая; оболочка не нарушена; диаметр батонов - 136-137 мм; длина батонов – 43-46 см; консистенция плотная; на разрезе мышечная ткань розово-красного цвета, при нарезании не распадается; вкус в меру соленый; аромат пряностей; цвет жира белый с розоватым оттенком; массовая доля поваренной соли - 2,8%; массовая доля нитрита натрия - 0,06%.

Ход решения задачи:

- определите размер среднего образца от данной партии ветчины в оболочке;
- дайте заключение о качестве ветчины в оболочке;
- каковы предельные сроки поставки и хранения ветчины в натуральной оболочке;
- назовите методы оценки конкурентоспособности мясопродуктов.

Вариант 13

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Оформить бланк «Счет-фактуры» (Приложение № 3) по следующему условию: С базы склада «Продукты», отпускается следующий список товаров для магазина «Продовольственные товары», через экспедитора Помогайкина Е.Е.:

1. Колбаса «Докторская» - 215 кг., по цене 260 руб. 50 коп. за 1 кг.
2. Колбаса копченая «Флотская» - 120 кг., по цене 250 руб. 00 коп. за 1 кг.
3. Колбаса копченая «Водительская» - 40 кг., по цене 320 руб. 00 коп. за 1 кг.
4. Лук – 300 кг по цене 30 руб.50 коп. за 1 кг.
6. Чеснок – 25 кг по цене 35 руб.00 коп. за 1 кг.

Рассчитайте цену с учетом НДС – 18%. Дату оформления проставьте по дню заполнения документа.

2. Определить годовой фонд оплаты труда работников продовольственного магазина:

Наименование секции	Наименование должностей	Количество работников	Установленный оклад (руб.)	Месячный фонд оплаты труда (руб.)	Годовой фонд оплаты труда (руб.)
1.Бакалея	зав. секцией продавец	1	18550		
	1 категории продавец	2	17350		
	2 категории продавец	1	16950		
2. Гастроном	зав. секцией продавец	1	19620		
	1 категории продавец	2	18350		
	2 категории продавец	2	16950		
3.Мясо-молочные товары	зав. секцией продавцов	1	19620		
	1 категории продавец	3	18350		
	2 категории продавец	1	16950		
4.Кондитерские товары	зав. секцией продавцов	1	17450		
	1 категории продавец	2	16350		
5.Штучные товары	зав. секцией продавцов	1	15320		
	2 категории продавец	1	14950		

Вариант 14

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

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

2. **Оформить** «Накладную» (Приложение) на отпускаемые товары со склада «Бытовая химия и парфюмерия» магазину «Самая красивая», по доверенности выданной 10.11.17 г. Коробейниковой С. Р. по паспорту - № 9900 серия 2345, выданного РОВД Никольского района 12.12.88г.

№ п/п Наименование товара Количество единиц Цена за единицу

1 Шампунь «Чистая линия» 50 шт. 40-002

Шампунь «Ромашка» 55 шт. 40-003
Крем-мыло «Ласковые ручки» 35 шт. 15-004
Мыло «Малыш» 59 шт. 12-005
Зубная паста «Лакалют» 60 шт. 80-006
Гигиеническая губная помада «Ягодка» в ассортименте 60 шт. 60-007
Крем для ухода за кожей лица дневной «Жемчуг» 30 шт. 70-008
Крем для ухода за кожей лица ночной «Жемчуг» 30 шт. 180-009
Туалетная вода «Роза» 10 шт. 600-0010 Порошок стиральный «Обычный» 10 шт. 45-00

Вариант 15

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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

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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач. оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Оформить «Накладную» (Приложение) по условию: со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара:

1. 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм;
2. 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм;
3. 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм;
4. 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм
5. 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм.

Товар отпущен кладовщиком Короваевой Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Пронькиной И.Т.

2. Определить численность работников магазина и сумму фонда оплаты труда в планируемом квартале по данным:

1. В отчетном квартале объем товарооборота составил 5000 т. р. Уровень расходов на оплату труда - 9,2 % к товарообороту. Численность работников составляет 10 человек.

2. В планируемом квартале объем товарооборота возрастет на 4%. Уровень расходов на заработную плату снизится на 0,3 % (темп снижения). Производительность труда останется неизменной.

Вариант 16

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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,

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач. оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1.Оформите «Акт о расхождении при приемке товаров по качеству и количеству» (Приложение) по следующему условию: в магазине «Ромашка», в период приемки товаров выявлено несоответствие количества товаров, указанное в документе и фактическое:

По документам				Фактически получено	
№/№	Наименование	Кол-во	Цена		
1	Колбаса «Докторская»	215	260	205	260
2	Колбаса копченая «Флотская»	120	250	119	250
3	Колбаса копченая «Водительская»	40	320	35	320

Учитывая данное условие, определите разницу, образовавшуюся при приемке товаров в их количестве, определите недостача это или излишек. Оформите «Акт» с учетом следующих представителей комиссии: Заведующий складом Воробьев О.В., бухгалтер магазина Банная А.В., кладовщик (укажите собственное Ф.И.О), датой оформления акта проставить день его оформления.

2. Сгруппируйте предложенный ассортимент продовольственных товаров в соответствии с условиями хранения: (молоко, соль, сахар, солёная рыба, карамель, рыбные консервы, свежее мясо, варёные колбасы, мука, творог, водка, копчёная рыба, макаронные изделия, хлеб).

Вариант 17

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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,

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Решите задачу. В магазине ежегодно реализуется 350 т фасованных товаров, из которых 70% фасуют непосредственно в магазине.

Рассчитать, сколько фасовщиков требуется магазину, если:

- А) дневная норма выработки одного фасовщика – 400 кг;
- Б) средний процент выполнения нормы – 120;
- В) среднее число выходных дней в году на одного фасовщика – 135.

2. Решите ситуацию. В городе функционирует ряд предприятий: завод, зарегистрированный как закрытое акционерное общество, фабрика – закрытое акционерное общество, розничная торговая сетевая структура – открытое акционерное общество, несколько самостоятельных неинтегрированных магазинов – общества с ограниченной ответственностью, несколько магазинов – потребительские кооперативы, несколько предприятий, осуществляющих бытовое обслуживание, — общества с ограниченной ответственностью. Какие из перечисленных предприятий являются коммерческими? По каким признакам вы это определили?

Вариант 18

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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,

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Решите ситуацию Покупательница приобрела в магазине швейную машину, которая в период действия гарант. срока вышла из строя. В ответ на требование о замене изделия на машину аналогичной марки, директор магазина объяснила покупательнице, что у нее нет такого права, поскольку не был сделан гарантийный ремонт. Какими будут Ваши предложения по разрешению сложившейся ситуации?

2. Рассчитайте общую сумму товарных потерь. За отчетный период в магазине было продано товаров на сумму 125780 рублей. Из них сумма проданных товаров в продовольственном отделе составила – 85674 рубля. Бухгалтером были списаны потери в пределах норм естественной убыли. Для продовольственных товаров 0,3% к товарообороту, для непродовольственных 0,2 % к товарообороту.

Вариант 19

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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,

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Рационально распределите время на выполнение задания

3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Решите ситуацию. Гражданка N приобрела в магазине босоножки. Две недели она не могла пользоваться покупкой, так как шел дождь. После улучшения погоды, пронесив данную обувь меньше недели, гражданка N обнаружила, что у босоножек лопнула подошва. В магазине, куда она обратилась по поводу обмена обуви или возврата ее стоимости, заявили, что гарантия на данную обувь составляет две недели и отказались возместить ущерб. Кассовый чек был сохранен.

Оценить решение данной ситуации на основе положений Закона «О защите прав потребителей».

2. Рассчитайте необходимое количество контрольно-кассовых машин и дневной товарооборот магазина.

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

Вариант 20

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

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.

ПК1.7. 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 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 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач. оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Рационально распределите время на выполнение задания
3. Организуйте рабочее место

При выполнении задания Вы можете воспользоваться Нормативно-правовой документацией, справочной литературой.

Время выполнения задания –80 мин.

Текст задания:

1. Решить ситуацию. 25 ноября покупательница приобрела в магазине зимнее пальто стоимостью 8 тыс. руб, а 11 декабря обратилась с просьбой обменять его на аналогичное, но другого цвета. К покупке были приложены кассовый и товарный чек. Как в данной ситуации должен поступить директор магазина.

2. Рассчитать коэффициент установочной и демонстрационной площади торгового зала если:

S установочная = 40 метров S демонстрационная = 60 метров

S торгового зала = 90 метров

5.3. Пакет экзаменатора

5.3.1. Условия

Количество вариантов каждого задания для экзаменуемого: 20.

Время выполнения каждого задания: 80 мин.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета организации коммерческой деятельности и логистики

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места по количеству обучающихся;

- комплект учебно-наглядных пособий по темам модуля;
- комплект учебно-методической документации по темам модуля;
- мультимедийное оборудование;
- интерактивная доска;
- документационное обеспечение, информация о товарах, журналы отчетов; сборник нормативных актов.

1 Основная литература

МДК.01.01

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

МДК.01.02

1. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Иванов Г.Г. — Москва : КноРус, 2021. — 222 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-02406-5. — URL: <https://book.ru/book/936103>

МДК.01.03

Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 288 с. — ISBN 978-5-394-01131-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93379>

2 Электронные ресурсы

1. ЭБС «Book.ru» <https://www.book.ru>
2. Elibrary (НЭБ) <http://elibrary.ru>
3. ЭБС «Юрайт» www.biblio-online.ru
4. ЭБС «Лань» e.lanbook.com
5. СПС «Консультант Плюс»

3 Дополнительная литература

МДК.01.01

3. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

МДК.01.02

Давлетбаева, Р.М. Организация и технология розничной торговли. Бакалавриат : монография / Давлетбаева Р.М., Асадуллин Э.З., Биктимирова Х.С. — Москва : Русайнс, 2019. — 136 с. — ISBN 978-5-4365-3705-4. — URL: <https://book.ru/book/932952>

МДК.01.03

Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/450689>

5.3.2. Ход выполнения задания

Таблица 5

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да/нет)
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	да / нет
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	да / нет
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)	да / нет
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	да / нет
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	да / нет
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	да / нет
ПК1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	да / нет
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	да / нет
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	да / нет
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Умения эксплуатации торгово-технологического оборудования	да / нет
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	демонстрация интереса к будущей профессии	да / нет

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач. умения выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	да / нет
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	. демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях при выполнении профессиональных задач в области организации торговой деятельности и нести за них ответственность.	да / нет
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	демонстрация умений к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	да / нет
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	демонстрация умений брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий	да / нет
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	уровень владения различными способами поиска информации; выбор полезной информации адекватность полезности выбранной информации; оперативность поиска необходимой информации; степень использованности найденной полезной информации для выполнения профессиональной задачи, профессионального роста, личного использования; оперативность и самостоятельность поиска информации в нестандартной ситуации	да / нет
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	умение соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	да / нет

2) Подготовленный продукт / осуществленный процесс:

Таблица 6

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да/нет)
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	да / нет
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	да / нет
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной,	да / нет

	нестандартной продукции, отхода и брака)	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	да / нет
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	да / нет
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	да / нет
ПК1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	да / нет
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	да / нет
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	да / нет
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Умения эксплуатации торгово-технологического оборудования	да / нет
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к своей будущей профессии	да / нет
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в стандартных и нестандартных ситуациях; - оценка эффективности и качество выполнения профессиональных задач студентом; - мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи; -объективная оценка своей работы	да / нет
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	полнота представления ответственности за результаты своей работы; правильность и адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, оборудования, инструментов; принимать нестандартные решения при подготовке и проведении производственного контроля при работе торговых организаций	да / нет
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,	применение информационно-коммуникационных технологии в оформлении результатов самостоятельной работы	да / нет

профессионального и личностного развития.	профессиональной деятельности; применение на практике навыков использования информационно-коммуникационных технологий в оформлении рефератов, презентаций, заданий, учебной, производственной практике	
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	эффективное общение с коллегами, руководством, клиентами; степень развития и успешность применения на практике коммуникационных качеств в процессе общения с сокурсниками, с педагогическим составом, сотрудниками, руководством, работодателями; степень владения безконфликтного общения; соблюдение принципов профессиональной этики; полнота понимания и четкость представления того, что успешность и результативность выполненной работы зависит от согласованности действий всей участников команды	да / нет
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	уровень владения различными способами поиска информации; выбор полезной информации адекватность полезности выбранной информации; оперативность поиска необходимой информации; степень использованности найденной полезной информации для выполнения профессиональной задачи, профессионального роста, личного использования; оперативность и самостоятельность поиска информации в нестандартной ситуации	да / нет
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	умение соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	да / нет

3) Устное обоснование результатов работы⁹

Устное обоснование должно быть лаконичным, кратким, основано на нормативных документах для торговых организаций.

⁹ если предусмотрено

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да/нет)
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	да / нет
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	да / нет
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)	да / нет
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	да / нет
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	да / нет
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	да / нет
ПК1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	да / нет
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	да / нет
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических мероприятиях; эффективность и качество выполнения домашних самостоятельных работ; систематическое ознакомление с профессиональными периодическими изданиями, профессиональной литературы	да / нет
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	полнота представления ответственности за результаты своей работы; правильность и адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, оборудования, инструментов; принимать нестандартные решения при подготовке и проведении производственного контроля при работе	да / нет

	гостиницы или туристического комплекса	
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; участие в профориентационной деятельности; участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических мероприятиях; эффективность и качество выполнения домашних самостоятельных работ; систематическое ознакомление с профессиональными периодическими изданиями, профессиональной литературы	да / нет
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	правильность последовательности поэтапного выполнения действий во время лабораторных, практических работ, заданий, во время производственной и учебной практики в соответствии с нормативными документами; обоснованность выбора и применения выборов и способов производственных ситуаций; личная оценка результативности эффективное общение с коллегами, руководством, клиентами; полнота понимания и четкость представления того, что успешность и результативность выполненной работы зависит от согласованности действий всей участников команды	да / нет
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	полнота представления ответственности за результаты своей работы; правильность и адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, оборудования, инструментов; принимать нестандартные решения при подготовке и проведении производственного контроля при работе торговых предприятий различных типов	да / нет
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	поиск путей повышения профессионального и личностного развития; побуждение к деятельности по самообразованию; планирование повышения квалификации	да / нет
ОК 6 Работать в коллективе и в команде,	эффективное общение с коллегами,	да / нет

<p>эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>руководством, клиентами; степень развития и успешность применения на практике коммуникационных качеств в процессе общения с сокурсниками, с педагогическим составом, сотрудниками, руководством, работодателями; степень владения безконфликтного общения; соблюдение принципов профессиональной этики; полнота понимания и четкость представления того, что успешность и результативность выполненной работы зависит от согласованности действий всей участников команды</p>	
<p>ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>поиск путей повышения профессионального и личностного развития; побуждение к деятельности по самообразованию; планирование повышения квалификации</p>	<p>да / нет</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>умение соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>да / нет</p>

**6. Оценочная ведомость по профессиональному модулю ПМ. 01 Организация и управление
торгово-сбытовой деятельностью**



Министерство образования и науки Российской Федерации

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса» в г. Артеме**

Кафедра _____

Оценочная ведомость по профессиональному модулю

Ф.И.О. _____,

обучающийся (-аяся) на **2** курсе по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, освоил (-а) программу профессионального модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

в объеме **420** часов с «_____» _____ 20__ г. по «_____» _____ 20__ г.

Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля очная форма обучения

Таблица 1

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания	
	Промежуточная аттестация ¹⁰	Текущий контроль ¹¹
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	2 семестр – экзамен	- результаты работы на практических занятиях; - результаты выполнения индивидуальных домашних заданий; - результаты тестирования;
МДК.01.02. Организация торговли	2 семестр – экзамен	- результаты работы на практических занятиях; - результаты выполнения индивидуальных домашних заданий; - результаты тестирования;
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	2 семестр – экзамен	- результаты работы на практических занятиях; - результаты выполнения индивидуальных домашних заданий; - результаты тестирования;
ПП.01.01. Учебная практика	2 семестр – дифференцированный зачет	- выполнение пробной практической работы по индивидуальному заданию
ПП.01.01. Производственная практика (по профилю специальности)	2 семестр – дифференцированный зачет	экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках

¹⁰ Соответствует учебному плану (экзамен, дифференцированный зачет)

¹¹ Соответствует рабочей программе в части 5. «Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)»

		текущего контроля в ходе прохождения учебной практики, выполнения пробных самостоятельных заданий.
ПМ.01	2 семестр – экзамен (квалификационный)	- выполнение индивидуального практического задания

Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля заочная форма обучения

Таблица 2

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания	
	Промежуточная аттестация ¹²	Текущий контроль ¹³
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	3 курс – экзамен	- результаты работы на практических занятиях; - результаты выполнения индивидуальных домашних заданий; - результаты тестирования;
МДК.01.02. Организация торговли	1 курс – экзамен	- результаты работы на практических занятиях; - результаты выполнения индивидуальных домашних заданий; - результаты тестирования;
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	1 курс – экзамен	- результаты работы на практических занятиях; - результаты выполнения индивидуальных домашних заданий; - результаты тестирования;
ПП.01.01. Учебная практика	1 курс – дифференцированный зачет	- выполнение пробной практической работы по индивидуальному заданию
ПП.01.01. Производственная практика (по профилю специальности)	3 курс – дифференцированный зачет	экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе прохождения учебной практики, выполнения пробных самостоятельных заданий.
ПМ.01	3 курс – экзамен (квалификационный)	- выполнение индивидуального практического задания

¹² Соответствует учебному плану (экзамен, дифференцированный зачет)

¹³ Соответствует рабочей программе в части 5. «Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)»

Экспертиза
контрольно-оценочных средств профессионального модуля
ПМ. 01 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Нами, инспекторами К.Г.Бергер директором ООО «СтЭлМон», Л.С. Самохиной преподавателем ТПСД проведена содержательная экспертиза контрольно-оценочных средств профессионального модуля ПМ. 01 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

- 1) Основные показатели оценки результатов обучения позволяют однозначно диагностировать сформированность соответствующих профессиональных компетенций (ПК).
- 2) Наименование форм и методов контроля и оценки освоения ПК точно и однозначно описывает процедуру аттестации.
- 3) Формы и методы контроля и оценки освоения ПК позволяют оценить сформированность ПК.
- 4) Основные показатели оценки результата позволяют однозначно диагностировать сформированность соответствующих общих компетенций (ОК).
- 5) Наименование форм и методов контроля и оценки освоения ОК точно и однозначно описывает процедуру аттестации.
- 6) Формы и методы контроля и оценки освоения ОК позволяют оценить сформированность ОК.

Разработанные филиалом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса» в г. Артёме, контрольно-оценочные средства позволяют оценить знания, умения и освоенные компетенции студентов специальности 19.02.10 Технология продукции общественного питания по профессиональному модулю ПМ.01 Организация работы структурного подразделения

Эксперты:

_____ К.Г. Бергер
_____ Л.С. Самохина

