

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная
организация
«Калининградский колледж управления»

Лист актуализации рабочей программы профессионального модуля

ПМ.01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»

Специальность: 38.02.04 - «Коммерция (по отраслям)»

В целях актуализации образовательной программы с учетом появления новых учебников, учебных пособий и других учебно-методических материалов в рабочую программу внесены следующие изменения (дополнения):

1. п. 4.1.2 Лицензионное программное обеспечение - проведена актуализация лицензионного программного обеспечения.

2. п. 4.2 Основная и дополнительная учебная литература, и электронные образовательные ресурсы, необходимые для освоения профессионального модуля внесены изменения в нормативно-правовые акты.

3. п. 4.3. Дополнительные ресурсы информационно - телекоммуникационной сети «Интернет» необходимые для освоения дисциплины - внесен ресурс <https://i-exam.ru/> - Единый портал интернет-тестирования в сфере образования.

4. п. 5.1 Оценочные средства и методические материалы по итогам освоения профессионального модуля внесено дополнение, что при разработке оценочных средств преподавателем используются базы данных педагогических измерительных материалов, предоставленных ООО «Научно-исследовательский институт мониторинга качества образования»

5. в Приложение 1 к РППМ п. 2 (Методические материалы по освоению профессионального модуля) – актуализированы рекомендации по проведению учебных занятий с обучающимися с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

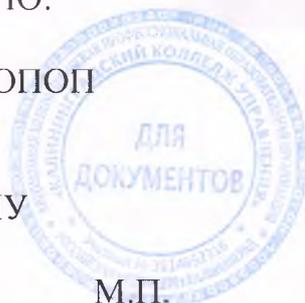
Разработчик: Шосталь О.В.

18 мая 2023 г.

Изменения (дополнения) в рабочую программу рассмотрены и утверждены на заседании учебно-методического совета, протокол № 57 от 25 мая 2023 г.

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОПОП





Шосталь О.В.

Начальник УМУ



Усенок С.С.

26 мая 2023 г.

М.П.

**Автономная некоммерческая профессиональная образовательная
организация
«КАЛИНИНГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ УПРАВЛЕНИЯ»**

Утверждено
Учебно–методическим советом Колледжа
протокол заседания
№ 33 от 01.09. 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
(ПМ.01)**

По специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Квалификация **Менеджер по продажам**

Форма обучения **очная**

Рабочий учебный план по
специальности утвержден
директором 12.04.2021 г.

Калининград

Лист согласования рабочей программы профессионального модуля

Рабочая программа модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 г. № 539.

Составитель Шосталь О.В.

Рецензенты:

Представители работодателя:

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании Учебно-методического совета колледжа, протокол № 33 от 01.09. 2021 г.

Регистрационный номер _____

Содержание		Стр.
1.	Паспорт программы профессионального модуля	4
2.	Результаты освоения профессионального модуля	6
3.	Структура и содержание профессионального модуля	7
4.	Условия реализации программы профессионального модуля	23
5.	Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	26
6.	Приложение 1. Оценочные средства	29

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» (ПМ.01) является частью ОПОП в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности «Менеджер по продажам» и соответствующих профессиональных компетенций:

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных 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.
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.

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля студент 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 соблюдения 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;

	<p>оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <p>устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</p> <p>эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;</p> <p>применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p>
Знать	<p>составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</p> <p>государственное регулирование коммерческой деятельности;</p> <p>инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</p> <p>организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</p> <p>услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</p> <p>правила торговли;</p> <p>классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;</p> <p>организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;</p> <p>технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>

1.2. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Объем образовательной нагрузки – 399 часов, в том числе:

всего учебных занятий – 268 часов,

лекции – 152 часов,

практические занятия – 96 часов,

промежуточная аттестация – 12 часов,

консультации – 28 часов,

курсовые работы – 20 часов,

самостоятельная учебная работа – 29 часов.

Учебная практика – 72 часов.

Производственная практики – 72 часов.

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

объем образовательной нагрузки - 123 часов;

всего учебных занятий - 84 часа;

лекции – 40 часов;

практические занятия – 24 часа,

промежуточная аттестация – 4 часа (экзамен)

консультация – 10 часов,

курсовая работа – 20 часов.

Самостоятельная учебная работа – 29 часов.

МДК.01.02 Организация торговли

объем образовательной нагрузки - 102 часов;

всего учебных занятий - 68 часа;

лекции – 36 часов;

практические занятия – 32 часа,

промежуточная аттестация – 4 часа (экзамен)

консультация – 8 часов,

Самостоятельная учебная работа – 26 часов.

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

объем образовательной нагрузки - 174 часов;

всего учебных занятий - 116 часа;

лекции – 76 часов;

практические занятия – 40 часа,

промежуточная аттестация – 4 часа (экзамен)

консультация – 10 часов,

Самостоятельная учебная работа – 48 часов.

УП.01.01 Учебная практика – 72 часов

ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности) – 72 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

Результатом освоения профессионального модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 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. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

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, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов <i>(макс. учебная нагрузка и практики)</i>	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические 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, 1.2, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 1.9	Раздел 1. МДК.01.01. «Организация коммерческой деятельности»	123	84	24	-	29	-	-	-
ПК 1.2, 1.3, 1.4, 1.5	Раздел 2. МДК.01.02. «Организация торговли»	102	68	32		26		-	-
ПК 1.10	Раздел 3. МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	174	116	40		48			
ПК 1.1 – 1.10	Учебная практика	72						72	-
ПК 1.1 – 1.10	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72
	Всего:	399	268	96	-	103	-	72	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ.01)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		84	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание	2	
	1. Понятие, предмет и метод коммерческой деятельности. Междисциплинарные связи. Государственное регулирование торговли.		1
	2. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности.		2
	Практические занятия	2	
	1. Регистрация предприятия		
Тема 1.2. Коммерческий риск и его эффективность	Содержание	2	
	1. Определение коммерческого риска. Виды рисков.		1
	2. Методы определения рисков. Способы уменьшения рисков. Риски, страхуемые в страховых компаниях.		2
	Практические занятия	2	
	1. Определение эффективности коммерческой деятельности. Определение финансово-экономических показателей. 2. Определение и распознавание коммерческих рисков.		
Тема 1.3 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	Содержание	2	
	1. Нормативные акты, регулирующие правоотношения, связанные с поиском, получением и передачей информации.		1
	2. Понятия и виды информации. Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации».		1

	Информационные ресурсы. Закон РФ «О государственной тайне».		
	Практические занятия	2	
	1. Определение формы проявления коммерческой тайны Применение основных способов защиты коммерческой тайны.		
Тема 1.4. Розничная торговля: сущность и особенности	Содержание	4	
	1. Инфраструктура розничной и оптовой торговли. Договор купли-продажи. Договор купли-продажи товаров в кредит.		1
	2. Требования социального назначения услуги.		2
	3. Безопасность услуг торговли.		3
	4. Методы качества и контроля услуг.		2
	Практические занятия	2	
	1. Оформление договора купли-продажи. Оформление договора купли-продажи товаров в кредит.		
Тема 1.5. Методы стимулирования продаж товаров	Содержание	4	
	1. Стимулирование продаж.		1
	2. Продажа товаров со скидкой.		2
	3. Продажа товаров по сниженным ценам		3
	4. Дегустация товаров.		3
	5. Алгоритм проведения акций		2
	Практические занятия	2	
1. Продажа товаров по сниженным ценам. Дегустация товаров.			
Тема 1.6. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	Содержание	4	
	1. Операции закупочной работы.		2
	2. Порядок установления хозяйственных связей закупочной работы.		2
	3. Выбор поставщиков – изготовителей.		2
	4. Договор поставки. Примерные формы договора поставки.		2

	5. Правила об исчислении убытков, возникающих при расторжении договора поставки.		2
	Практические занятия	-	
	Не предусмотрены		
Тема 1.7. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения	Содержание	4	
	1. Структура и содержание договора поставки.		2
	2. Реквизиты, преамбула, предмет договора, сроки и порядок поставки.		3
	3. Качество, комплектность, упаковка и маркировка.		2
	4. Цена и порядок расчетов, ответственность сторон.		2
	5. Изменение и расторжение договора, разрешение споров.		2
	Практические занятия	2	
Тема 1.8. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках	Содержание	4	
	1. Классификация выставок, ярмарок.		1
	2. Организаторы, участники, посетители ярмарок.		2
	Практические занятия	2	
	1. Организация и проведение ярмарочных торгов		
Тема 1.9. Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.	Содержание	4	
	1. Виды биржевых сделок (форвардные, фьючерсные, опционные).		2
	2. Правила биржевой торговли.		1
	3. Договор на брокерское обслуживание. Обязанности брокера.		2
	Практические занятия	2	
	1. Алгоритм проведения биржевых сделок 2. Оформление договора на брокерское обслуживание		
Тема 1.10. Организация проведения аукционных торгов	Содержание	4	
	1. Общий порядок организации и проведения торгов.		1
	2. Формы торгов (аукцион, конкурс или тендер).		2
	3. Порядок оформления аукционной сделки.		2
	Практические занятия	2	

	1. Организация проведения аукционных торгов		
Тема 1.11. Товарные знаки	Содержание	2	
	1. Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков. Правовая охрана товарного знака. Виды товарных знаков. Разновидности товарных знаков.		1
	2. Регистрация товарных знаков. Порядок регистрации товарного знака. Порядок подачи заявки. Перечень документов. Сроки регистрации товарного знака.		2
	3. Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков. Использование товарного знака.		2
	4. Экологические знаки, применяемые для маркировки товаров.		2
	5. Назначение знака, национальные знаки соответствия, манипуляционные знаки, символы, их обозначения.		2
	Практические занятия	2	
	1. Оформление регистрации товарного знака.		
Тема 1.12. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание	2	
	1. Виды сделок. Доверенность – определение, порядок оформления. Публичный договор.		1
	2. Существенные условия заключения договора. Порядок заключения договора в письменной форме. Оферта, порядок оформления. Порядок изменения и расторжения договора.		2
	3. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.		2
	Практические занятия	2	
	1. Оформление следующих видов договоров: договор купли–продажи; договор розничной купли – продажи; договор поставки; договор контрактации; договор мены; - договор аренды, перевозки груза, транспортной экспедиции; кредитный договор; договор коммерческой концессии.		
Тема 1.13. Формирование ассортимента, управление товарными запасами	Содержание	2	
	1. Виды покупательского спроса и задачи его изучения. Учет неудовлетворенного спроса. Учет реализованного спроса. Изучение формирующегося спроса.		1

	2. Особенности формирования ассортимента, управление товарными запасами. Факторы, определяющие спрос населения. Особенности формирования ассортимента. Порядок управления товарными запасами.		2
	Практические занятия	2	
	1. Расчет коэффициентов полноты, стабильности, порядок учета товаров на складах. Разработка ассортиментного перечня.		
Самостоятельная работа		29	
Самостоятельная работа при изучении МДК.01.01. Составление конспекта по теме: Сущность закупочной работы. Составление таблицы – Хозяйственные связи в торговле. Составление конспекта по темам: Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Порядок прогнозирования спроса Составление конспекта по теме: Оптовая продажа товаров. Ее роль, задачи. Выполнение реферата по теме: Товарные знаки, их правовая защита.			
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы Составление схемы: Инфраструктура розничной торговли Работа с ФЗ № 14 «Об обществах с ограниченной ответственностью» Работа с ФЗ № 208 «Об акционерных обществах» Работа с ФЗ № 52 «О санитарно – эпидемиологическом благополучии населения» Работа с ФЗ № 29 «О качестве и безопасности пищевых продуктов» Работа с ФЗ № 184 «О техническом регулировании» Работа с ФЗ № 54 «О применении контрольно – кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и расчетов с использованием платежных карт » Работа с ФЗ № 108 «О рекламе» Работа с ФЗ № 2300 – 1 «О защите прав потребителей» Работа с ФЗ № 134 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» Составление таблицы: Ответственность за административные правонарушения в области предпринимательской деятельности Составление схемы: Структура коммерческой службы организация оптовой торговли Изучение этических принципов предпринимательства Работа с ФЗ № 5485 – 1 «О государственной тайне» Составление таблицы: Первичная учетная документация по учету торговых операций			

<p>Работа с ГОСТ Р 51121 – 97 «Товары непродовольственные . Информация для потребителя. Общие требования» Изучить структуру штрихового кода Работа с ГОСТ 14192 – 96 «Маркировка грузов» Работа с ГОСТ Р 51474 -99 «Упаковка. Маркировка, указывающая на способ обращения с грузами» Работа с ФЗ № 3520 – 1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» 22. Составление таблицы: Операции, выполняемые на различных этапах коммерческой деятельности</p>		
<p>Курсовая работа</p>	<p>20</p>	
<p>Примерная тематика курсовых работ КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли. 2. Развитие коммерческой деятельности розничного торгового предприятия во взаимодействии с маркетингом. 3. Формирование и развитие материально-технической базы коммерческой деятельности в розничной торговле. 4. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм 5. Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в розничной торговле. 6. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 7. Товароснабжение как основа развития торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии. 8. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. 9. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России и за рубежом. 10. Развитие коммерческой деятельности торговых фирм на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара). 11. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях. 12. Комплексная оценка коммерческой деятельности розничных торговых предприятий. 13. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах с развитой рыночной экономикой. 		

<p>14. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.</p> <p>15. Ценообразование и ценовая политика на розничном торговом предприятии.</p> <p>16. Закупочная деятельность и её значение в функционировании розничного торгового предприятия.</p> <p>17. Организация рациональной системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия на рынке потребительских товаров.</p> <p>18. Планирование организации торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.</p> <p>19. Оптимизация системы закупки товаров и их реализация на базе использования информационной технологии.</p> <p>20. Основы формы товародвижения на отраслевом рынке.</p> <p>21. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки в новых экономических условиях.</p> <p>22. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала в розничном торговом предприятии.</p> <p>23. Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей.</p> <p>24. Фирменный стиль продажи (сбыта) товаров, его основные элементы и роль в деятельности розничного торгового предприятия.</p> <p>25. Роль и развитие сервиса в розничной торговле России и зарубежных стран.</p> <p>26. Искусство продажи и качество обслуживания покупателей на розничном торговом предприятии.</p> <p>27. Культура торговли и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционирования на рынке.</p> <p>28. Послепродажное обслуживание: его функции, стратегия и влияние на имидж розничного торгового предприятия.</p> <p>29. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с позиций анализа основных экономических показателей.</p> <p>30. Анализ основных коммерческих решений розничного торгового предприятия и организация контроля за их исполнением.</p> <p>31. Мерчандайзинг как инструмент маркетинга в точке продаж.</p> <p>КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ</p> <p>1. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.</p> <p>2. Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.</p> <p>3. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовой торговле на рынке России.</p> <p>4. Организация коммерческой деятельности разных форм оптовой торговли в России и за рубежом.</p>		
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

- | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>5. Исследование рынков закупок (сбыта) товаров для развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии.</p> <p>6. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия с использованием элементов маркетинга.</p> <p>7. Организация и развитие складского хозяйства оптового торгового предприятия.</p> <p>8. Комплексный подход к формированию коммерческо-хозяйственных связей в оптовой торговле на рынке товаров.</p> <p>9. Планирование и технология организации закупок в оптовом торговом предприятии в процессе товародвижения.</p> <p>10. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: методы, организация и эффективность.</p> <p>11. Организация продажи товаров со склада оптового торгового предприятия.</p> <p>12. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.</p> <p>13. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров.</p> <p>14. Политика ценообразования в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров.</p> <p>15. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.</p> <p>16. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.</p> <p>17. Организационная структура коммерческой службы оптового торгового предприятия, механизм её управления, основные функции и задачи.</p> <p>18. Информационная система обеспечения закупочно-сбытовой деятельности оптового торгового предприятия, её роль и оценка эффективности.</p> <p>19. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на рынке потребительских товаров.</p> <p>КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ</p> <p>1. Планирование снабжения хозяйственного предприятия в современных условиях.</p> <p>2. Планирование сбыта продукции в хозяйственном предприятии.</p> <p>3. Служба сбыта хозяйственного предприятия: организация её работы, контроль за исполнением.</p> <p>4. Формирование и развитие ассортимента как элемента коммерческого успеха предприятия.</p> <p>5. Основные формы товародвижения на отраслевом рынке.</p> <p>6. Организация коммерческой деятельности хозяйственного предприятия на внешнем рынке.</p> <p>7. Сбытовая политика хозяйственного предприятия, проблемы и развитие в рыночных условиях.</p> <p>8. Стимулирование сбыта на хозяйственном предприятии, его возможности и недостатки в новых</p> | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

экономических условиях. 9. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции 10. Система оценки коммерческой деятельности предприятий. 11. Управление ассортиментной политикой производственного предприятия в условиях формирующегося товарного рынка. 12. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим звеном. 13. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях. 14. Послепродажное обслуживание: функции, стратегия и его влияние на имидж предприятия. 15. Организация поставок и товародвижения на отраслевом рынке и пути их совершенствования. 16. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке. 17. Организационные и правовые аспекты правил продажи (сбыта) товаров в условиях рынка. 18. Разработка закупочно-сбытовой программы хозяйственного предприятия и ее общие концепции. 19. Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности хозяйственного предприятия. 20. Опыт закупки (сбыта) готовой продукции хозяйственным предприятием на рынке России за рубежом.			
МДК.01.02. Организация торговли		68	
Тема 2.1 Сущность торговли	Содержание	4	
	1. Предприятия розничной торговой сети, их виды.		1
	2. Сущность торговли, формы, их собственности в условиях рыночной экономики.		1
	3. Расчет площади торгового зала		1
	Практические занятия	4	
	1. Планировка магазина 2. Расчет площади торгового зала		
Тема 2.2. Специализация и типизация магазинов	Содержание	4	
	1. Определение специализации и типизации розничных торговых предприятий.		1

	2. Классификация специализации. С учетом товарной специализации магазины делят на группы: специализированные, комбинированные, смешанные, универсальные.		2
	Практические занятия	4	
	1. Специализация и типизация магазинов		
Тема 2.3. Основные принципы размещения розничной торговой сети.	Содержание	4	
	1. Равномерность, групповое размещение торговой сети, магазины местного назначения, магазины городского значения, универмаг, гастроном, специализированные магазины по торговле продовольственными и непродовольственными товарами, архитектурный ансамбль.		2
	2. Принципы размещения розничной торговой сети, применять требования к размещению торговой сети.		2
	Практические занятия	4	
	1. Изучение основных принципов размещения розничной торговой сети.		
Тема 2.4. Устройство и планировка магазинов. Основные требования к устройству и планировке магазинов.	Содержание	4	
	1. Встроенные магазины, встроенно-пристроенные торговые комплексы, технологические, архитектурно-строительные, экономические, санитарно-гигиенические требования, помещения для приемки товаров, технические помещения, административно-бытовые, планировка торгового зала, установочная площадь, площадь под узлами расчета, площадь для покупателя, площадь для выкладки товаров, линейная планировка, боксовая планировка.		2
	Практические занятия	-	
	Не предусмотрены		
Тема 2.5. Сущность, основные требования, предъявляемые к организации товарного снабжения, источники поступления товаров	Содержание	4	
	1. Определение товароснабжения.		2
	2. Основные принципы товароснабжения: планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, кратчайший путь движения товаров, звенность		2

	товародвижения, количество завозимых товаров		
	3. Источник поступления товаров, оптовые предприятия, оптовые посредники, внешнеэкономическая поставка от зарубежных фирм. Положение о поставках товаров народного потребления, договор поставки, транзитная, складская формы товародвижения, канал продвижения, прямой и косвенный каналы товародвижения, ширина канала товародвижения, договор поставки		2
	Практические занятия	4	
	1. Изучение основных принципов товароснабжения		
Тема 2.6. Организация централизованной доставки товаров в магазин	Содержание	4	
	1. Функция товароснабжения, централизованная и децентрализованная розничная сеть.		
	2. График доставки, частота завоза, линейный график, кольцевой график, тара-оборудование, контейнерная доставка, норма централизованной доставки		
	3. Диспетчерская служба.		
	Практические занятия	4	
	1. Товароснабжение магазинов.		
Тема 2.7. Тара и тарные операции.	Содержание	4	
	1. Назначение тары, ее виды и классификация. Основные виды тары. Ассортимент тары, используемой для размещения товаров.		1
	2. Приемка тары, хранение, порядок и сроки возврата тары.		2
	3. Алгоритм приемки тары, порядок и сроки возврата тары.		2
	Практические занятия	4	
	1. Перемещение тары и тарные операции в магазине.		
Тема 2.8. Технология приемки товаров в магазине	Содержание	4	
	1. Приемка товаров по количеству. Этапы приемки товаров по количеству. Выявление недостачи или излишек товаров, применение мер разбора пересортицы. Порядок приемки при несоответствии. Сформировать комиссию по приемке товаров по количеству. Сроки приемки товаров. Инструкция П -7		2

	2. Приемка товаров по качеству. Этапы приемки товаров по количеству. Выявление недостачи или излишек товаров, применение мер разбора пересортицы. Порядок приемки при несоответствии. Сформировать комиссию по приемке товаров по количеству. Сроки приемки товаров. Инструкция П – 6. Особенности приемки основных групп товаров.		2
	Практические занятия	4	
	1. Сущность, основные требования предъявляемые к организации товарного снабжения, источники поступления товаров		
	2. Изучение основных признаков товароснабжения		
Тема 2. 9 Технологические процессы в торговле	Содержание	2	
	1. Государственная торговля, муниципальная форма собственности, потребительская кооперация, рыночная торговля, частная форма, партнерства, кооперативы.		2
	2. Предварительная подготовка товаров к продаже, фасовка товаров, оберточная бумага, отходы - ликвидные, неликвидные, образец, ярлык, розничная цена		2
	3. Ассортиментный перечень, нормативно-правовые акты.		2
	4. Организация продажи товаров традиционными методами.		2
	5. Организация продажи товаров различными методами.		2
	6. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.		2
	Практические занятия	4	
	1. Приемка товаров по качеству и количеству.		
	2. Подготовка продовольственных товаров к продаже.		
	3. Правила работы магазина, правила работы с товарами.		
4. Подготовка товаров к продаже, продажа товаров.			
Самостоятельная работа по модулю		26	
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.02. Составление таблицы – Задачи розничной торговли на современном этапе. Составление конспекта по теме: Сущность розничной работы. Составление таблицы – Инфраструктура розничной торговли.			

Составление конспекта по темам: Планировка торгового предприятия. Изучение СанПин, Выполнение реферата по теме: Приемка товара по качеству и количеству; История развития розничной торговли.			
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы Составление конспектов по темам: «Приемка товаров по качеству и количеству», «Ассортиментный перечень, нормативно-правовые акты», «Этапы приемки товаров по количеству», «Выявление недостачи или излишек товаров, применение мер разбора пересортицы», «Порядок приемки при несоответствии». Составление алгоритма формирования комиссии по приемке товаров по количеству и качеству. Сроки приемки товаров. Изучение инструкции П -7, инструкция П – 6.			
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		116	
Тема 3.1. Классификация, назначение отдельных видов торгового оборудования	Содержание	28	
	1. Классификация немеханического, механического оборудования.		1
	2. Классификация холодильного оборудования.		2
	3. Классификация подъемно-транспортного оборудования.		2
	Практические занятия	16	
	1. Изучение типа и вида торгового оборудования 2. Маркировка торгового оборудования		
Тема 3.2. Технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию	Содержание	48	
	1. Технические требования, предъявляемые к механическому и немеханическому оборудованию.		1
	2. Технические требования, предъявляемые к холодильному оборудованию.		2
	3. Типовые правила эксплуатации механического и немеханического оборудования.		2
	4. Типовые правила эксплуатации холодильного оборудования.		2
	5. Типовые правила эксплуатации весоизмерительного и контрольно-кассового оборудования.		2
	6. Государственный контроль и надзор за весоизмерительным оборудованием. Поверка весоизмерительного оборудования.		2
	7. Правила пользования мерами объема и длины.		2

	8. Положение по применению контрольно - кассовых машин и весоизмерительной техники.		2
	9. Правила безопасности труда при эксплуатации механического и немеханического оборудования.		2
	10. Противопожарный инвентарь.		3
	11. Меры безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин.		3
	Практические занятия		
	1. Паспортизация контрольно-кассовых машин.	24	
	2. Применение в технологическом процессе механического и немеханического оборудования		
	3. Эксплуатация в технологическом процессе контрольно-кассового оборудования.		
	4. Эксплуатирование механического и немеханического оборудования в соответствии с правилами техники безопасности.		
	Самостоятельная работа	48	
	Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03. Составление конспектов занятий, подбор учебной и специальной литературы по темам: «Немеханическое оборудование», «Механическое оборудование», «Весоизмерительное оборудование». «Контрольно-кассовое оборудование». Подготовка к практическим работам: а) Выполнение работ на электронном весоизмерительном оборудовании; б) Выполнение последовательных операций при работе на контрольно-кассовом оборудовании.		
	Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы Составление конспектов занятий, подбор учебной и специальной литературы по вопросам: «Подбор и расстановка немеханического оборудования в торговом зале», «Изучение марок, видов подъемно-транспортного оборудования». Подготовка и выполнение заданий к практическим работам: а) Составление алгоритма установки весов по уровню.		
	Учебная практика Виды работ: МДК.01.01	72	

<p>Разработка и проведение конкурсов, тендеров, аукционов. Регистрация товарных знаков и заключение договоров, применяемых в коммерческой деятельности Решение статистических и логистических задач. Разработка и проведение деловых совещаний, переговоров. МДК.01.02 Определение специализации и типизации торговых предприятий; Организация и порядок доставки товара в торговые предприятия; Подготовка товара к продаже и продажа товаров. МДК.01.03 Отработка навыков работы на торговом немеханическом оборудовании Отработка навыков работы на торговом механическом оборудовании – весоизмерительном, контрольно-кассовом; Применение правил эксплуатации торгового оборудования.</p>		
<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ: Применение алгоритма торгово-технологических и управленческих решений торгово-сбытовой деятельности; Заполнение договоров, применяемых в коммерческой деятельности; Применение методов и форм продвижения товаров; Изучение инфраструктуры розничной торговли; Работа на всех видах торгового оборудования.</p>	72	
Всего	399	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения: 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

4.1 Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по модулю, включая перечень лицензионного программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

4.1.1 Образовательные технологии

При реализации различных видов учебной работы по модулю используются следующие образовательные технологии:

- 1) Технологии проблемного обучения: проблемная лекция, практическое занятие в форме практикума.
- 2) Интерактивные технологии: Лекция «обратной связи» (лекция – дискуссия)
- 3) Информационно-коммуникационные образовательные технологии: Лекция-визуализация
- 4) Инновационные методы, которые предполагают применение информационных образовательных технологий, а также учебно-методических материалов, соответствующих современному мировому уровню, в процессе преподавания дисциплины:
 - использование медиаресурсов, энциклопедий, электронных библиотек и Интернет;
 - решение юридических, экономических (других) задач с применением справочных систем «Гарант», «Консультант +»;
 - консультирование студентов с использованием электронной почты;
 - использование программно-педагогических тестовых заданий для проверки знаний обучающихся.

4.1.2 Лицензионное программное обеспечение:

В образовательном процессе при изучении модуля используется следующее лицензионное программное обеспечение:

операционные системы	MS Windows 10 Professional SP1 MS Windows 7 Professional SP1 MS Windows Server 2016 Standard
офисные программы	MS Office 2013 Standart MS Project 2013 Adobe Acrobat 11
базы данных	MS Access 2013
антивирусные пакеты	AVP Kaspersky Endpoint Security 11
система тестирования	INDIGO 1С: Предприятие, версия 8.3

4.1.3. Современные профессиональные базы данных

В образовательном процессе при изучении модуля используются следующие современные профессиональные базы данных:

1. «Университетская Библиотека Онлайн» - <https://biblioclub.ru/>.
2. Научная электронная библиотека [eLIBRARY.RU](http://www.elibrary.ru/) – <http://www.elibrary.ru/>

4.1.4 Информационные справочные системы:

Изучение модуля сопровождается применением информационных справочных систем:

1. Справочная информационно-правовая система «Гарант» (договор № 118/12/11).
2. Справочная информационно-правовая система «КонсультантПлюс» (договор № ИП20-92 от 01.03.2020).

4.2 Основная и дополнительная учебная литература и электронные образовательные ресурсы, необходимые для освоения дисциплины

Основная учебная литература

1. Косарева, О. А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник: [12+] / О. А. Косарева. – Москва: Университет Синергия, 2020. – 452 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835>. – ISBN 978-5-4257-0453-5. – Текст: электронный.
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник: [12+] / О. В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 294 с.: ил. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496075>. – ISBN 978-5-394-02189-3. – Текст: электронный.
3. Чернухина, Г. Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по специальности «Коммерция (по отраслям)»: [12+] / Г. Н. Чернухина, Н. Ю. Курганова. – Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 316 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602811>. – ISBN 978-5-4257-0479-5. – DOI 10.37791/978-5-4257-0479-5-2020-1-316. – Текст: электронный.

Дополнительная учебная литература

1. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров: МДК 03.01 Теоретические основы товароведения: [16+] / сост. А. В. Курбатов ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2018. – 81 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574228>. – ISBN 978-5-8353-2414-9. – Текст: электронный.
2. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие: [12+] / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – 4-е изд., стер. – Минск: РИПО, 2016. – 204 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-549-8. – Текст: электронный.
3. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания: учебное пособие: [12+] / Т. А. Сушкова; науч. ред. Е. В. Асмолова. – Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. – 187 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601610>. – Библиогр.: с. 185. – ISBN 978-5-00032-393-9. – Текст: электронный.
4. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО: [12+] / О. В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 272 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>. – ISBN 978-5-394-02186-2. – Текст: электронный.

5. Косарева, О. А. Теоретические основы товароведения: учебник: [16+] / О. А. Косарева. – Москва: Университет Синергия, 2017. – 177 с.: ил., табл. – (Легкий учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455426>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4257-0252-4. – Текст: электронный.

Нормативно – правовые документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 4 (ГК РФ ч.4) от 18.12.2006 года № 230-ФЗ.
2. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 №294-ФЗ.
3. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 № 29-ФЗ.
4. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» от 22.05.2003 №54-ФЗ
5. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 №38-ФЗ
6. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 № 52-ФЗ.
7. Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации» от 29.06.2015 №162-ФЗ.
8. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 №184-ФЗ.
9. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ.
10. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 N 14-ФЗ
11. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 №2300-1.

4.3 Дополнительные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: портал [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://bgn.com.ru/>
2. Консультант плюс. Высшая школа: учебное пособие [Электронный ресурс]. – режим доступа: www.consultant.ru.
3. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии РОССТАНДАРТ <https://www.gost.ru/>.
4. <https://i-exam.ru/> - Единый портал интернет-тестирования в сфере образования

4.4 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению, необходимого для осуществления образовательного процесса по модулю

Для изучения профессионального модуля используется любая мультимедийная аудитория. Мультимедийная аудитория оснащена современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов.

Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из:
 мультимедийного проектора,
 проекционного экрана,
 акустической системы,

персонального компьютера (с техническими характеристиками не ниже: процессор не ниже 1.6.GHz, оперативная память – 1 Gb, интерфейсы подключения: USB, audio, VGA.

Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие

виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть «Интернет».

Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей учебной программе дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду Института.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека ONLINE», доступ к которой предоставлен обучающимся. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям ФГОС СПО.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

5.1 Оценочные средства и методические материалы по итогам освоения дисциплины

Типовые задания, база тестов и иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения модуля (в т.ч. в процессе ее освоения), а также методические материалы, определяющие процедуры этой оценки приводятся в приложении 1 к рабочей программе модуля.

Универсальная система оценивания результатов обучения выполняется в соответствии с Положением о формах, периодичности и порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в АНПОО «ККУ», утвержденным приказом директора от 03.02.2020 г. № 31 о/д и включает в себя системы оценок:

- 1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»;
- 2) «зачтено», «не зачтено».

При разработке оценочных средств преподавателем используются базы данных педагогических измерительных материалов, предоставленных ООО «Научно-исследовательский институт мониторинга качества образования».

5.2 Критерии и методы оценки результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Заключение договоров с коммерческими партнерами и оформление документации в соответствии с ГОСТом Р 6.30-2003 г., с унифицированной формой первичной учетной документацией по учету торговых операций – от 25.12.98 г. № 132.	Оценка результатов практических работ.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Выполнение расчетов в потребности складской площади и планировки складских помещений в соответствии Санитарно-эпидемиологическими правилами СП 2.3.6.1066-01	Экспертная оценка деятельности при прохождении производственной практики.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Выполнение работ по приемке товаров по количеству и качеству, комплектности в соответствии с инструкциями П 6, П 7.	Оценка деятельности обучающихся и результатов выполнения практических работ, учебной и производственной практики.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Проведение анализа инфраструктуры оптовой и розничной торговли, разработка проекта планировки предприятий розничной и оптовой торговли ГОСТ Р 51773-2001.	Экспертная оценка при выполнении практических работ. Экспертная оценка результата деятельности обучающихся при разработке проектов. Оценка защиты презентации проектов.
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Разработка мероприятий по улучшению работы предприятия оптовой и розничной торговли, внедрение услуг розничной и оптовой торговли в соответствии ГОСТ Р 51304-99.	Оценка результата деятельности обучающихся во время выполнения практических работ. Экспертная оценка деятельности при прохождении производственной практики. Оценка защиты выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Подготовка, оформление и проведение процедуры добровольной сертификации услуг в соответствии ГОСТ Р 54659-2011	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях при выполнении работ. Защита творческих работ обучающихся.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Разработка алгоритма делового и управленческого общения, анализ деятельности управленческого общения в соответствии с должностными инструкциями менеджера.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для	Расчет и применение методов статистики для решения	Экспертная оценка деятельности обучающихся на

решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	практических задач в соответствии с правилами расчета показателей вариации и индексного метода.	практических занятиях.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Расчет и применение логистических систем и приемов закупочной и коммерческой логистики в соответствии с правилами расчета показателей Закупочной и коммерческой логистики.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях. Экспертная оценка деятельности при прохождении производственной практики.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Использование торгово-технологического оборудования с соблюдением правил техники безопасности и пожарной безопасности в соответствии с основными требованиями к правилам техники безопасности в торговле «Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле. ПОТ Р М 014-2000» (утв. Постановлением Минтруда РФ от 16.10.2000 N 74)	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях. Экспертная оценка деятельности при прохождении учебной и производственной практики.

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.

Код и наименование общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
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 области ведения налоговых и страховых расчетов; оценка эффективности и качества выполнения расчетов;	
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности;	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников информации, включая электронные;	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	взаимодействие с обучающимися, преподавателями и работниками бухгалтерских служб;	

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	самоанализ и коррекция результатов собственной работы;	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------	--

Приложение 1
к рабочей программе профессионального
модуля «Организация и управление торгово-
сбытовой деятельностью» (ПМ.01)

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВХОДНОГО,
ТЕКУЩЕГО, РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ
МОДУЛЮ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ЕГО ОСВОЕНИЮ**

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
(ПМ.01)**

По специальности	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Квалификация	Менеджер по продажам
Форма обучения	очная

Оценочные средства по итогам освоения профессионального модуля

1. Цель оценочных средств

Целью оценочных средств является установление соответствия уровня подготовленности обучающегося на данном этапе обучения требованиям рабочей программы профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью». Перечень видов оценочных средств соответствует рабочей программе модуля.

Комплект оценочных средств включает контрольные материалы для проведения всех видов контроля в форме устного опроса, практических занятий, и промежуточной аттестации в форме вопросов и заданий к зачету.

Структура и содержание заданий – задания разработаны в соответствии с рабочей программой профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

2. Объекты оценивания – результаты освоения профессионального модуля

Объектом оценивания являются результаты освоения профессионального модуля основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части овладения видом профессиональной деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Оценочные средства позволяют оценить освоение профессиональных компетенций (ПК), соответствующих виду профессиональной деятельности, и общих компетенций (ОК).

Результатами освоения дисциплины являются:

Иметь практический опыт

ПО1 - приемки товаров по количеству и качеству;

ПО2 - составления договоров;

ПО3 - установления коммерческих связей;

ПО4 - соблюдения правил торговли;

ПО5 - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

ПО6 - эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

Уметь

У1 - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

У2 - управлять товарными запасами и потоками;

У3 - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

У4 - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

У5 - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

У6 - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

У7 - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

Знать

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;

- 34 - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- 35 - услуги оптовой и розничной торговли;
- 36 - основные и дополнительные;
- 37 - правила торговли;
- 38 - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- 39 - организационные и правовые нормы охраны труда;
- 310 - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- 31 - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

3. Формы контроля и оценки результатов освоения

Контроль и оценка результатов освоения – это выявление, измерение и оценивание знаний, умений и уровня практического опыта формирующихся компетенций в рамках освоения профессионального модуля. В соответствии с учебным планом и рабочей программой профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» предусматривается входной, текущий, периодический и итоговый контроль результатов освоения.

4. Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, опыта деятельности, в процессе освоения профессионального модуля, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения модуля

Примерные (типовые) практические задания

1. От китайской швейной фабрики «Зоря» 20 ноября 2020 г. № 16 поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку швейных изделий на 2021 г. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - китайской швейной фабрике – проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе швейных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

2. От ООО «Интра» 25 октября 2020 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2021 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

3. От ООО «Северный Альянс» 15 сентября 2020 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2021 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

4. От торговой компании «Меренга» 18 августа 2020 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных

изделий и мучных кондитерских изделий на 2021 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

5. От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2020 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2021 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

6. От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2020 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Зебра» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2021 г. В письме торговой сети «Зебра» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Зебра» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

7. От ООО «Альянс» 09 ноября 2020 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Помидорка» заключить договор на поставку плодово-овощных консервов на 2021 г. В письме торговой сети «Помидорка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Альянс» – проект договора на поставку плодово-овощных консервов. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Помидорка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Огурцову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

8. От ООО «Конфетка» 19 ноября 2020 г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских товаров на 2021 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

9. От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 ноября 2020 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2021 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

10. От фабрики «Заря» 20 ноября 2020 г. № 18 поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку колбасных изделий на 2021 г. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – фабрики «Заря» – проект договора на поставку колбасных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе колбасных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на

поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

11. От ООО «Интра» 25 октября 2020 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2021 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

12. От ООО «Северный Альянс» 15 сентября 2020 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2021 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику- ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

13. От торговой компании «Меренга» 18 августа 2011 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2012 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

14. От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2020 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2021 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

15. От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2020 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Зебра» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2021 г. В письме торговой сети «Зебра» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Зебра» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

16. От ООО «Альянс» 09 ноября 2020 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Помидорка» заключить договор на поставку плодово-овощных консервов на 2021 г. В письме торговой сети «Помидорка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Альянс» – проект договора на поставку плодово-овощных консервов. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Помидорка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Огурцову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

17. От ООО «Конфетка» 19 ноября 2020 г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских

товаров на 2021 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

18. От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 ноября 2020 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2021 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Инструкция по выполнению заданий:

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Составьте спецификацию к проекту договора поставки на 2013 г. с учетом прайс-листа.
3. Разработайте текст проекта договора поставки, исходя из положений договора поставки и примерной его формы.
4. Вы можете воспользоваться учебно-методической литературой, бланками документов, имеющихся на специальном столе.
5. Максимальное время выполнения задания – 30 мин.

Оцениваемые компетенции: ОК 1-4, 6-7, 12; ПК 1.1-1.10

Примерные (типовые) ситуационные задания

Ситуация № 1.

Поставщик неоднократно нарушал сроки поставки товара, указанные в договоре. Какие права имеет покупатель в данной ситуации. Ответ обосновать.

Ситуация № 2.

Магазин Т.Д.«Сокол» получил от АО «Рубин» сложно-технические товары, при приемке каждый товар оказался некомплектный. Какие права имеет магазин в данной ситуации?

Ответ обосновать.

Ситуация № 3.

Начертите схему транзитного и складского каналов товародвижения на конкретном примере (укажите товар, поставщика, покупателя, города поставки). Приведите по 2-3 примера товаров для каждой формы товароснабжения. Свое решение объясните.

Ситуация № 4.

Покупатель выслал поставщику предложение об изменении договора 10 апреля текущего года, а 20 апреля, не получив ответ поставщика, направил претензию в суд. Прав ли покупатель? Свой ответ объясните.

Ситуация № 5.

Расшифровать транспортную маркировку предложенного образца (обучающемуся предлагается транспортная маркировка, необходимо расшифровать все знаки маркировки и определить, к какому виду они относятся, например, знаки соответствия, манипуляционные, размерные, престижные и т.д.).

Ситуация № 6.

Учредители решили, что основным видом хозяйственной деятельности коммерческого предприятия будет розничная торговля. Понадобится ли предприятию ассортиментный перечень? Если нет, то почему? Если да, то с какой целью?

Ситуация № 7.

Коммерческое предприятие имеет товарные запасы стоимостью 335 тыс. руб. Товарооборот за квартал составил 400 тыс. руб. На какой период времени хватит этих запасов предприятию? Когда, по вашему мнению, коммерческому предприятию следует закупать товары, если среднее время исполнения заказа поставщиками составляет шесть дней?

Примерные (типовые тестовые задания)

Примерное (типовое) тестовое задание для экзаменационного тестирования по МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности.

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
 - необходимо рассматривать как среду функционирования коммерческого предприятия
 - в каждой конкретной организации могут быть разными
9. К внешним факторам, влияющим на результат коммерческой деятельности, относятся
- **факторы прямого воздействия**
 - **факторы косвенного воздействия**
 - внутренние факторы
 - научно-технической 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 так же 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
16. Коммерческие предприятия должны участвовать в выборе зарубежных партнеров
- **да, коммерческие предприятия могут выбирать зарубежных партнеров**
 - нет, для этого есть специализированные внешнеторговые фирмы
 - по согласованию с Торгово-промышленной палатой РФ
17. За результаты внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия отвечает
- **само коммерческое предприятие как в части экспортных поставок, так и импортных закупок**
 - Торгово-промышленная палата совместно с самим коммерческим предприятием
 - определяется решением Международного арбитражного суда
18. Внешнеторговая деятельность относится к внешнеэкономической деятельности
- **да, внешнеторговая деятельность - это одно из направлений внешнеэкономической деятельности**
 - нет, внешнеторговая деятельность - это самостоятельный вид деятельности
 - это зависит от состава участников внешнеторговой деятельности
19. Обеспечивающими называются внешнеэкономические операции
- **которые обеспечивают продвижение товаров от продавца к покупателю**
 - исполнение которых обеспечивается участием Торгово-экономической палаты в сделке
 - оплата по которым имеет материальное обеспечение
20. В состав обеспечивающих операций можно включить
- **транспортно-экспедиционные операции, операции по страхованию грузов**
 - операции по проверке качества поставляемых товаров у продавца
 - операции по приемке товаров, поступивших по контрактам
21. Резэкспортом называют коммерческие операции
- **предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенных товаров без какой-либо переработки**
 - предусматривающие проверку качества ввезенных ранее товаров
 - предусматривающие выставление рекламаций по ввезенному ранее товару
22. Косвенный метод осуществления международных коммерческих операций предполагает
- **покупку или/и продажу товаров через оптово-посредническое звено**
 - использование воздушного, морского и речного транспорта при доставке закупленных товаров
 - особый порядок расчетов
23. Международной торговой организацией является
- **ВТО**
 - ЮНИСЕФ
 - МАГАТЭ
24. Основные задачи Международной торговой палаты
- **выработка рекомендаций по экономической политике и практике на основе правил международной торговли, а также разработка стандартов международной коммерческой деятельности**
 - проверка правомочий заключаемых международных контрактов
 - проверка правомочий заключаемых международных контрактов, лицензирование и квотирование экспортно-импортных операций
25. Государство осуществляет регулирование внешней торговли
- **да, как административными, так и экономическими методами**
 - нет

• нет, регулирование внешней торговли осуществляет Международная торговая палата

26. Экономические методы регулирования внешней торговли

- **тарифные и часть нетарифных методов**
- квотирование экспорта
- нетарифные ограничения

27. Адвалорные пошлины - это денежная сумма

- **исчисляемая как процент с цены товара**
- взимаемая с единицы веса
- взимаемая с единицы товара

28. Нетарифные ограничения вводит

- **государство**
- ВТО
- Международная торговая палата

29. Цель введения экспортных пошлин

• **сокращение экспорта определенных товаров или искусственное повышение их цены**

- увеличение ассортимента экспортируемых товаров
- ужесточение контроля за качеством экспортируемых товаров

30. Сертификация ввозимой продукции регламентируется

- **Законом РФ "О сертификации продукции и услуг" и действующей системой**

ГОСТов

- действующими санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами
- Гражданским кодексом РФ

31. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:

- **да**
- **нет**
- могут, но только в установленных законом случаях

32. Юридическое лицо (коммерческая организация, либо коммерческое предприятие) обязательно должно иметь в собственности какое-либо имущество:

• **не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п.**

- обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица
- в зависимости от содержания учредительных документов

33. Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке:

- **получение прибыли в результате своей деятельности**
- максимально возможное снижение расходов
- увеличение объемов продаж

34. Главный источник формирования средств потребительских кооперативов:

- **взносы пайщиков**
- часть налоговых платежей
- государственные средства

35. Возможно ли получение кредита в банке предпринимателем без образования юридического лица

• **да, банки рассматривают заявки всех участников коммерческой деятельности**

- иногда, если запрашиваемая сумма незначительно
- нет, банки выдают кредиты только юридическим лицам

36. Сколько человек могут быть учредителями общества с ограниченной ответственностью

- **один человек**
- не более пяти человек
- несколько человек, но не более тридцати

37. Дочерние общества отличаются от зависимых:

- **величиной доли в уставном капитале основной коммерческой организации**
- более развитой материально-технической базой
- порядком оформления учредительных документов

38. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью:

- **могут, т.к. являются, как правило, предприятиями коммерческими**
- не могут, т.к. решают определенный круг задач
- могут с разрешения вышестоящих организаций

39. Совет директоров (наблюдательный совет) в акционерных обществах создается:

- **когда число членов общества более чем пятьдесят**
- когда акционерное общество занимается более чем пятью видами деятельности
- когда число относительно обособленных подразделений общества десять и более

40. В составе учредителей акционерного общества могут входить

- **юридические и физические лица**
- юридические лица
- физические лица

41. Классическая форма товарно-денежного обмена

- **T — Д — T'**
- **Д — T — Д'**
- **T — Д — Д'**
- **Д — Д — T'**

42. Основным инструментом, обслуживающим обращение товаров в условиях рынка, выступают

- **деньги**
- услуги
- ценные бумаги
- платежи

43. Сущность денег заключается в выполнении следующих функций:

являются мерой стоимости единицы товара, т.е. его ценой

• **используются как средство обращения, т.е. в форме получения денег за один товар и платежа за другой**

- **выступают в качестве мирового средства**
- формируют торговые сети
- развивают розничную торговлю через автоматы

44. Роль денег проявляется в том, что

• **в условиях рынка становится насущной необходимостью создание платежной системы, базирующейся на двухуровневой системе банков, формирование самостоятельных коммерческих банков и ведение между ними корреспондентских отношений**

• основой коммерческой деятельности участников рынка являются закупочные операции

- аккредитивная форма расчетов является наиболее дорогостоящей
- рыночный процесс предусматривает постоянное наличие товарных запасов на всех стадиях товарного обращения

45. Комплекс организаций и учреждений, а также набор инструментов и процедур, необходимых для проведения коммерческих расчетов между субъектами расчетных отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров, услуг и работ - это

- **платежная система государства**
- платежный оборот
- денежный оборот
- документооборот

46. Платежный оборот рассматривается как

- **часть денежного оборота**
 - движение наличных денег
 - комплекс организаций и учреждений, а также набор инструментов и процедур, необходимых для проведения коммерческих расчетов между субъектами расчетных отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров, услуг и работ
 - платежная государственная система
47. Движение наличных денег и безналичных форм расчетов представляет собой
- **денежный оборот**
 - платежный оборот
 - платежную систему государства
 - деньги
48. Управление денежным оборотом государства осуществляется
- **структурами Центрального банка Российской Федерации**
 - президентом РФ
 - правительством РФ
 - коммерческими банками
49. Характерные черты денежного оборота:
- **денежный оборот можно рассматривать как совокупность всех потоков денежных средств в организации, кредитных учреждений и населения, образующихся в процессе совершения платежей при посредстве денег, выступающих в функции средства платежа и средства обращения**
 - **денежный оборот представляет собой единство обращения безналичных форм расчетов и наличных денег**
 - **денежный оборот охватывает весь процесс воспроизводства с его составными элементами - производством, распределением, обменом, потреблением**
 - **регулирование и прогнозирование денежного оборота осуществляется посредством разработки финансовых и кредитных прогнозов, а также прогноза по денежному обращению**
50. К основным принципам организации денежного оборота относятся:
- **применение во внутрибанковском обороте расчетных документов только унифицированной формы, во внебанковском обороте - государственных денежных знаков**
 - **хранение денежных средств юридических лиц на банковских счетах, проведение расчетов через банк преимущественно в безналичной форме**
 - **обеспечение ведения счетов организаций банковскими учреждениями, проведение по ним безналичных и налично-денежных расчетов, прием и хранение денежных сбережений населения, их выдача по первому требованию**
51. Форма расчетов - это
- **урегулированный законодательством способ исполнения через банк денежных обязательств участников рынка, представляющий собой совокупность взаимосвязанных элементов, к которым относятся способ платежа и соответствующий ему документооборот**
 - совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег
 - совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег
52. Безналичный денежный оборот это
- **совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег**
 - совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег
 - система оформления, использования и движения расчетных документов и денежных средств
53. Наличный денежный оборот - это
- **совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег**
 - совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег
 - способ исполнения через банк денежных обязательств

54. Система оформления, использования и движения расчетных документов и денежных средств - это

- **документооборот в системе коммерческих расчетов**
- форма расчетов
- платежная система государства

55. Распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, о переводе определенной денежной суммы на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке - это

- **платежное поручение**
- чистое инкассо
- чек
- инкассовое поручение

56. Расчеты по инкассо - это

• **банковская операция, посредством которой банк (эмитент-банк) по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа**

• распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, о переводе определенной денежной суммы на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке

57. Ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя обслуживающему его банку произвести платеж указанной в данном документе суммы чекодержателю - это

- **чек**
- вексель
- акция
- платежное поручение

58. Именной документ, который выдается банком лицу, внесшему определенную сумму и желающему получить ее в другом городе страны или за границей - это

- **денежный аккредитив**
- документарный аккредитив

59. Условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению плательщика, произвести платеж в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку произвести такие платежи - это

- **документарный аккредитив**
- денежный аккредитив

60. Предпосылкой возникновения страхования является:

• **значительное влияние вероятностных факторов на хозяйственную деятельность**

- необходимость рационального использования временно свободных средств
- потребность коммерческих предприятий в финансовых ресурсах

61. Экономическая сущность страхования коммерческой деятельности заключается

• **в формировании и использовании целевых фондов денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий**

• осуществление квотирования и лицензирования ряда видов коммерческой деятельности

• в создании системы компенсации потерь товаров при транспортировке и хранении

62. Связь между рисками коммерческой деятельности и страхованием существует

- **да, страхуются именно риски коммерческой деятельности**
- в зависимости от вида коммерческой деятельности
- нет

63. Объективные риски возникают
- **вследствие действия обстоятельства непреодолимой силы (стихийные бедствия - наводнения, землетрясение и т.п.)**
 - в результате осуществления каких-либо коммерческих действий
 - в результате перебоев в поставке
64. Назначение страхового фонда
- **обеспечение страховой защиты**
 - нивелирование колебаний цен
 - содержит товары на случай перебоев в поставках товаров
65. Так называемый фонд страховщика должен быть создан
- **в денежной форме**
 - в натуральной форме
 - относительной форме
66. Страховая защита в коммерческой деятельности обеспечивает
- **возмещение ущерба от материальных и финансовых потерь**
 - возмещение потерь в результате ухудшения качества товаров (продукции)
 - компенсацию потерь в результате колебания цен
67. Страховой тариф устанавливает
- **плату с единицы страховой суммы или процентную ставку от совокупной страховой суммы**
 - процент естественной убыли при хранении товаров (продукции)
 - величину возможных потерь
68. Понятие страхования ответственности и страхования предпринимательской деятельности совпадают:
- **нет, в первом случае страхуется ответственность одного коммерческого предприятия перед другим, во втором - риски непосредственно предпринимательской деятельности**
 - все определяется характером коммерческой деятельности конкретно взятой организации
 - да, в коммерции эти понятия полностью идентичны
69. Равенство страхового возмещения и страховой суммы обеспечивает страхование
- **по действительной стоимости**
 - системе пропорциональной ответственности
 - предельной ответственности
70. В страховании под термином "франшиза" понимают
- **условие договора страхования, предусматривающее освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенную денежную сумму или процент его стоимости**
 - страхование по восстановительной стоимости
 - повторное использование применяемой ранее системы страхования
71. Формы страхования, которые могут применяться:
- **добровольное и обязательное страхование**
 - страхование по системе первого риска и по системе восстановительной стоимости
 - личное и имущественное страхование
72. Страховой случай - это
- **фактически происходящее событие, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату**
 - момент заключения страхового договора
 - момент выплаты денег
73. Если при имущественном страховании страховая сумма превышает страховую стоимость имущества, то
- **договор считается недействительным в той части страховой суммы, которая превышает действительную стоимость имущества**

- договор действует в течение всего установленного срока
 - в договоре корректируется стоимость имущества или страховой суммы
74. Страховая премия - это
- **сумма, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, установленные договором страхования, за обязательство возместить материальный ущерб, нанесенный застрахованному имуществу**
 - суммы, выплачиваемые страховой фирмой в случаях наступления страхового случая
 - денежная сумма, выплачиваемая страховой формой своим работникам за привлечение новых клиентов
75. Лизинг - это
- **аренда имущества, часто с правом последующего выкупа по остаточной стоимости**
 - ремонт имущества, с последующей передачей его собственнику
 - продажа объектов основных фондов по остаточной стоимости
76. Различие между лизингом и прокатом состоит в том, что
- **лизинг отличается от проката составом субъектов сделки, характером объектов, сроками договора, возможностью приобретения объектов лизинга в собственность по остаточной стоимости**
 - лизинг - это прокат оборудования для коммерческих структур
 - лизинг бывает оперативным и финансовым, а прокат - только бытовым
77. Минимально возможное количество субъектов классической лизинговой сделки:
- **три и более**
 - два
 - один
78. Каким образом соотносятся понятия "лизинг" и "кредит"
- **лизинг - разновидность кредитования с элементами материально-технического снабжения и аренды**
 - не соотносятся никак: кредит - заем средств, лизинг - аренда оборудования
 - лизинг связан с кредитованием в предприятиях сферы обращения
79. Финансовая функция лизинга проявляется
- **в инвестировании средств в основные фонды**
 - аккумуляции основных средств
 - способе резервирования средств
80. Финансовый лизинг представляет собой
- **лизинг имущества с полной окупаемостью или полной выплатой его стоимости**
 - заём денежных средств на приобретение оборудования
 - накопление средств для проведения ремонтов
81. Оперативный лизинг означает
- **срок договора (лизинга) короче, чем экономический срок службы имущества**
 - аренду активной части основных фондов (оборудования, машин, аппаратов и т.д.)
 - быстрое оформление в аренду оборудования на короткий срок
82. Главная характеристика чистого лизинга:
- **всё обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингополучатель**
 - аренда без кредитования
 - все обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингодатель
83. Особенность заключения лизингового контракта:
- **лизинговая сделка оформляется двусторонними договорами (контрактами) между субъектами лизинга**
 - заключается общий контракт, в котором фигурируют все участники лизинговой сделки

- при лизинге контрактами регулируются только арендные отношения
84. Документы, применяемые для нормативно-правового регулирования отношений лизинга:
- **Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)", лизинговый договор**
 - Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ
 - внутренние документы (приказы, распоряжения и т.п.) по каждому предприятию, задействованному в лизинговой сделке
85. Оплата лизинговых услуг:
- **осуществляется арендатором в виде лизинговых платежей**
 - включается в состав амортизационных отчислений
 - осуществляется арендатором в натуральном выражении
86. Факторинг - это осуществляемая на договорной основе
- **покупка фактор-фирмой дебиторской задолженности своих клиентов**
 - оплата фактор-фирмой кредиторской задолженности за своих клиентов
 - операции по предоставлению фактор-фирмой средств в долг своим клиентам
87. Субъекты коммерческой деятельности, предоставляющие факторинговые услуги
- **банки или специальные фактор-фирмы**
 - поставщики продукции
 - специализированные консалтинговые (главным образом юридические) фирмы
88. Закрытые факторинговые операции представляют собой
- **операции, при которых покупатель не извещен о договоре поставщика (продавца) с фактор-фирмой**
 - секретные финансовые операции
 - международные финансовые операции
89. В коммерческих предприятиях факторинговые операции выполняют функции:
- **финансирование оборотных средств, покрытие рисков, административное управление дебиторской задолженностью**
 - оперативную, распределительную и контрольную
 - целевую, стимулирующую
90. Ценность коммерческой информации определяется
- **полезностью, своевременностью и достоверностью**
 - оперативностью и объективностью
 - комплексностью и широтой
91. Основная причина возникновения такого явления, как коммерческая тайна
- **конкурентная борьба и стремление коммерческого предприятия к максимизации прибыли от хозяйственной деятельности**
 - необходимость охраны товарных знаков
 - стремление коммерческого предприятия к доминирующему положению на рынке
92. Документы, регулирующие вопросы коммерческой тайны и конфиденциальной информации в коммерческих структурах:
- **Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О коммерческой тайне"**
 - приказы и инструктивные письма Министерства финансов РФ
 - Уголовно-процессуальный кодекс РФ
93. Конфидентом коммерческой тайны является
- **физическое или юридическое лицо, которому в силу служебного положения, договора или на ином законном основании известна коммерческая тайна**
 - руководитель коммерческого предприятия
 - собственники (акционеры) коммерческого предприятия
94. Режим коммерческой тайны - это
- **система правовых, организационных, технических и иных мер, принимаемых обладателем коммерческой тайны по обеспечению ограниченного доступа к соответствующей информации**

- порядок, установленный в коммерческом предприятии и регламентирующий допуск к конфиденциальной информации

- установление предприятиями правил по отнесению информации к закрытой

95. Носитель коммерческой тайны - это

- **материальные объекты, в которых информация, составляющая коммерческую тайну, находит свое отображение в виде символов, образов, сигналов, технических решений и процессов**

- любое физическое лицо, знакомое с информацией, составляющей коммерческую тайну

- юридические лица, знакомые с информацией, составляющей коммерческую тайну

96. К разряду конфиденциальной информации можно относить сведения о состоянии кредиторской и дебиторской задолженности коммерческого предприятия:

- **да, такая информация должна быть конфиденциальной**

- нет, такая информация не может быть отнесена к конфиденциальной, т.к. существует слишком много пользователей подобных сведений

- все зависит от характера коммерческой деятельности конкретно взятого предприятия

97. Обязательной мерой обеспечения режима коммерческой тайны является:

- **заключение заинтересованными лицами соглашений о неразглашении коммерческой тайны**

- внедрение в хозяйственную практику определенного порядка документооборота на коммерческом предприятии

- установление регламентированного режима труда конкретно взятого предприятия

98. Проверка принимаемых на работу сотрудников может рассматриваться в качестве одного из способов обеспечения сохранности коммерческой тайны:

- **да, проверку при приеме на работу можно считать одним из внутренних мероприятий по защите коммерческой информации**

- нет, прием на работу - функция кадровых служб, не являющаяся закрытой

- зависит от характера коммерческой деятельности конкретно взятого коммерческого предприятия

99. Технические средства при защите коммерческой тайны применяются

- **да**

- должны использоваться для защиты технологических новшеств, применяемых коммерческими структурами, а не информации

- нет

100. Коммерческие структуры могут обладать информацией, которая не может составлять коммерческую тайну:

- **государством четко определен перечень информации, которая не может составлять коммерческую тайну**

- любая информация коммерческих структур составляет коммерческую тайну

- зависит от самой коммерческой структуры: информация, относящаяся к коммерческой тайне, определяется самой структурой

101. Обязательства по неразглашению коммерческой тайны после увольнения работника действуют в течение определенного срока:

- **2 года**

- 5 лет

- Бессрочно

102. За нарушение режима коммерческой тайны предусматривается ответственность:

- **дисциплинарная, административная, гражданско-правовая, уголовная ответственность в соответствии с законодательством РФ**

- уголовная

- дисциплинарная

103. Арбитражные суды могут рассматривать споры о нарушении коммерческой тайны

- **да**
- нет, это компетенция гражданских судов
- споры о нарушении коммерческой тайны должны рассматриваться не судами, а регулироваться переговорами сторон

104. Коммерческое предприятие может запретить другим субъектам рынка использование какого-либо товарного знака:

• **если оно является обладателем исключительных прав на использование именно этого товарного знака**

• коммерческое предприятие не может что-то запрещать или разрешать другим субъектам рынка

- в случаях репрофилирования их деятельности

105. Экономические способы регулирования коммерческой деятельности:

- **налоги, льготы, кредиты**
- антимонопольные мероприятия
- существующий порядок лицензирования и сертификации

106. Стандартизация качества товаров и услуг проводится:

- **обеспечения качества и, в первую очередь, безопасности товаров и услуг**
- для увеличения и расширения ассортимента
- снижения цен товаров и услуг

107. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:

- **органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном**
- федеральным правительством

• такое регулирование не осуществляется - коммерческая деятельность регулируется рынком

108. Вопросы размещения коммерческих предприятий решаются:

- **местными органами власти и управления**
- региональными органами власти и управления
- федеральными органами власти и управления

109. Целью государственного антимонопольного регулирования является:

• **поддержание конкуренции, сокращение числа случаев недоброкачественной конкуренции**

- расширение ассортимента и повышение качества товаров и продукции
- увеличение доходов потребителей

110. Доминирующее положение коммерческого предприятия на рынке - это

• **исключительное положение коммерческого предприятия на каком-либо рынке (доля продукции предприятия - 65% и более)**

- самый широкий ассортимент реализуемых товаров
- низкие цены в сочетании с высоким качеством реализуемых товаров

111. Недопущение одними коммерческими предприятиями других на рынок расценивается как:

- **демпинг**
- ограничение конкуренции
- сегментирование рынка

112. Малые предприятия допустимо относить к коммерческим:

- **да, большинство малых предприятий являются коммерческими**
- нет, малые предприятия в число коммерческих предприятий не включают
- можно, но по решению органа власти и управления

113. При отнесении коммерческих предприятий к категории малых учитывается:

- **численность занятых работников**
- количество реализуемых товаров и услуг
- имеющаяся производственная (торговая) площадь

114. Для осуществления государственной поддержки малого предпринимательства реально используется:

- **льготное налогообложение**
- льготное кредитование
- формирование льготных закупочных цен

115. Верно ли утверждение "Товар объектом коммерческой деятельности"

- **да, является**
- нет
- является в случае его производства

116. Товары подразделяются

- **на классы, классы на группы, группы на виды**
- на виды, виды на классы, классы на группы
- на группы, группы на классы, классы на виды

117. Классы товаров выделяют

- **по функциональному назначению**
- по срокам реализации
- по сырьевому составу

118. Верно ли утверждение "Ассортимент товаров имеет значение с точки зрения качества обслуживания населения"

- **да, т.к. ассортимент предоставляет свободу выбора товаров**
- нет, т.к. качество обслуживания обеспечивает персонал
- имеет в тех случаях, когда ассортимент является универсальным

119. Существует ли различие между понятиями "промышленный ассортимент" и "торговый ассортимент"

- **в первом случае - это продукция (товар), вырабатываемая промышленным предприятием, во втором - это товар, продаваемый торговым предприятием**
- принципиальных отличий нет, так как и в одном, и в другом случаях имеется в виду совокупность разных товаров

- различия состоят в цене товаров

120. Характеристиками ассортимента являются

- **широта, глубина, полнота**
- эластичность, емкость
- спрос, предложение, цена

121. Доля отдельных товарных групп в общем объеме называется

- **структура ассортимента**
- номенклатура продаваемых товаров
- часть товарного предложения

122. Спрос влияет на формирование ассортимента

- **так как спрос определяет ассортимент**
- так как спрос определяется уровнем доходов, а не количеством предложенного товара

товара

- только в предприятиях, занимающихся розничной продажей

123. Ассортиментный перечень товаров - это

- **та часть ассортимента, которую коммерческое предприятие постоянно должно иметь в продаже**

- та часть ассортимента, которую коммерческое предприятие постоянно должно иметь в продаже

- перечень реализуемых товаров

124. Существуют ли особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях

- **да, процессам формирования ассортимента в торговле присущи определенные особенности**

- нет, ассортимент везде формируется одинаково

- нет, ассортимент везде формируется одинаково
125. Соотношения понятий "товарное предложение", "товарные запасы", "товарные ресурсы"
- **самое широкое понятие - "товарное предложение", более узкое - "товарные ресурсы" и конкретное "товарные запасы"**
 - самое широкое понятие - "товарные ресурсы", более узкое - "товарное предложение" и конкретное "товарные запасы"
 - самое широкое понятие - "товарное предложение", более узкое - "товарные запасы" и конкретное "товарные ресурсы"
126. Товарные запасы включаются в состав товарных ресурсов
- да, наряду с поступлением товаров
 - да, но только в торгующих коммерческих предприятиях
 - нет
127. Единицы, применяемые при измерении относительных товарных запасов
- **дни товарооборота**
 - натуральные единицы (шт., кг.)
 - стоимостные единицы (руб.)
128. Экономическое содержание товарооборачиваемости - это
- **кругооборот товаров в коммерческом предприятии**
 - скорость продажи товаров в коммерческом предприятии
 - объем закупки товаров коммерческим предприятием
129. Связь между временем и скоростью товарного обращения состоит в следующем
- **с увеличением скорости товарного обращения его время уменьшается**
 - с увеличением скорости товарного обращения увеличивается и его время
 - время товарного обращения практически не зависит от его скорости
130. Договорная работа - часть работы коммерческого предприятия по формированию хозяйственных связей
- да
 - нет, это сфера ответственности юридической службы, а формирование хозяйственных связей - коммерческой службы предприятия
 - зависит от содержания конкретного договора
131. Документ, являющийся основным при формировании хозяйственных связей коммерческих предприятий
- **Гражданский кодекс РФ**
 - Арбитражно-процессуальный кодекс РФ
 - Арбитражный кодекс РФ
132. Физические лица могут выступать в качестве участников договоров
- **да, физические лица принимают участие в договорной работе наравне с юридическими лицами**
 - нет, договора заключаются между юридическими лицами
 - в некоторых, специально оговариваемых случаях
133. Договора могут заключаться в устной форме
- **да, например, договор розничной продажи**
 - нет, договора заключаются только письменно
 - да, но это будет незаконно
134. Форма заключения хозяйственного договора
- **любая форма, если законом для договоров данного вида не предусмотрена определенная форма**
 - устная
 - только письменная
135. Хозяйственные договора называются односторонними, если
- **одна из сторон имеет обязанности, другая - только права**

- одна из сторон ведет непосредственно договорную работу, другая - только финансовую

- фигурирует только одна сторона

136. Базисные условия поставки - это

- **условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливающие момент перехода риска повреждения товара с продавца на покупателя**

- время доставки продукции (товаров) поставщиками на склад коммерческого предприятия и время доставки продукции (товаров) далее покупателям

- методы завоза продукции (товаров) на склад коммерческого предприятия и осуществления поставок потребителям со склада

137. Условия применения платежа за поставленную продукцию (товары)

- **условия платежа должны быть предварительно оговорены в заключительном хозяйственном договоре**

- платежи могут осуществляться как в наличной, так и в безналичной формах

- платежи могут осуществляться только безналично, через банковские учреждения

138. Оговариваемые в договоре базисные условия поставки и транспортные условия совпадают

- **нет, т.к. содержательно это разные разделы договора**

- в хозяйственных договорах присутствует либо один, либо другой раздел

- да, т.к. это один и тот же раздел договора

139. Суть рекламации

- **это претензии по качеству**

- претензии о несоответствии фактических цен ценам, указанным в договоре

- претензии по реальным срокам доставки продукции (товаров) на склад

140. Биржа выполняет

- **торгово-посреднические функции**

- функции трудоустройства

- рекламные функции

141. Главная цель функционирования товарной биржи

- **проведение торгов и заключение договоров на покупку или продажу товаров**

- регулирование цен и качества покупаемых или продаваемых товаров

- проверка количества и качества покупаемых или продаваемых товаров

142. Котировка цен - это

- **определение средней цены на какой-либо товар по результатам уже заключенных контрактов**

- установление цен на товары

- список текущих цен на покупаемые или продаваемые товары

143. Физическое лицо может быть учредителем биржи

- **да, в соответствии с законодательством**

- нет

- да, только совместно с банковскими структурами

144. Участие в биржевой торговле может принимать

- **только член биржи**

- любой желающий

- только брокеры и дилеры

145. Высшим органом управления биржи является

- **общее собрание членов биржи**

- государственное агентство по ценным бумагам и фондовому рынку

- правление биржи

146. Ринговый комитет биржи

- **наблюдает и контролирует порядок заключения сделок**

- наблюдает и контролирует ценообразование

- контролирует ход выполнения заключенных на бирже договоров
147. Товарная биржа - это
- **оптовый рынок товаров**
 - механизм ценообразования
 - механизм проверки качества продаваемых товаров
148. Биржевые товары - это
- **зерно, сахар, кофе**
 - недвижимость и интеллектуальная собственность
 - бытовая электроника и компьютеры
149. Товарная биржа может организовывать проверку качества продаваемого товара
- **да, по требованию участника биржевой торговли**
 - нет, требования к качеству товаров унифицированы
 - нет, т.к. требования к качеству должны содержать договоры купли-продажи
150. Фьючерсная биржевая сделка - это
- **сделка по продаже еще не произведенного товара**
 - сделка с проверкой качества продаваемых товаров
 - сделка по продаже больших партий товаров с фиксированной ценой
151. Биржевые сделки на реальный товар с отсроченным сроком поставки называют
- **форвардные сделки**
 - кэш-сделки
 - спот-сделки
152. Брокер на бирже выполняет
- **покупку или продажу товара по поручению клиента**
 - покупку товара с целью последующей его перепродажи клиенту
 - контроль за ходом исполнения заключаемых клиентом договоров
153. Биржевые торги проводит
- **биржевой маклер**
 - брокерские фирмы, зарегистрированные на бирже
 - дилер
154. Согласный (английский) аукцион - это
- **аукцион, на котором стартовые цены постепенно повышаются, пока товар не будет продан по высшей цене**
 - аукцион, на котором стартовые цены постепенно снижаются, пока товар не будет продан по устраивающей покупателя цене
 - аукцион по розничной продаже представленных товаров

Примерное (типовое) тестовое задание для экзаменационного тестирования по МДК.01.02. Организация торговли

Вопросы с одним вариантом ответа:

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

- **торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.**
- торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправок
- торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

2. Основная задача оптовой торговли

- **снабжение товарами розничной торговой сети**
- реализация товаров большими партиями

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

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

- **хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание**
- помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги
- консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
- сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
- услуги по организации торгово-расчетных операций

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

- **помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги**
- хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание
- консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
- сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
- услуги по организации торгово-расчетных операций

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

- **консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.**
- хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание
- помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги
- сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
- услуги по организации торгово-расчетных операций

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

- **сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам**
- услуги по организации торгово-расчетных операций
- помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги
- хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание
- консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

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

- **организацию торгово-расчетных операций**
- консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
- сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
- помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

8. Товарные склады представляют собой

- **комплекс взаимосвязанных помещений, являющихся составной частью оптовых или розничных торговых предприятий.**
- целостное единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания
- торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также оказывающее услуги по организации оптового оборота товаров

9. Они предназначены для накопления и хранения товарных запасов, комплектования торгового ассортимента, подготовки к продаже товаров и их реализации:

- **товарные склады**
- товарные запасы
- оптовые продавцы
- покупатели

10. По этому признаку классификации различают склады накопительные, подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, досрочного завоза и временного хранения:

- **по характеру выполняемых функций**
- по товарной специализации
- по уровню механизации
- по условиям хранения товаров

11. Накопительные склады

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

12. По признаку товарной специализации склады делят на:

- **специализированные и универсальные**
- общетоварные и специальные
- открытые и закрытые

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

- **складские помещения основного производственного назначения**
- складские помещения подсобного назначения
- вспомогательные складские помещения

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

- **складские помещения подсобного назначения**
- складские помещения основного производственного назначения
- вспомогательные складские помещения

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

- **вспомогательные складские помещения**
- складские помещения подсобного назначения
- складские помещения основного производственного назначения

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

- **складских помещений основного производственного назначения**
- складских помещений подсобного назначения
- вспомогательных складских помещений

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

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

- **в, 2) б, 3) г, 4) а**
- а, 2) г, 3) б, 4) в
- б, 2) в, 3) г, 4) а
- г, 2) а, 3) в, 4) б

18. Последовательность и ритмичность технологического процесса означает, что

- **выполнение всех взаимосвязанных операций должно быть согласовано по времени**
- необходимо применение современного подъемно-транспортного оборудования для повышения производительности труда работников склада
- необходимо создание оптимальных условий хранения, а так же применение рациональной системы размещения и укладки товаров с учетом сроков их поступления на склад и товарного соседства

19. Приемка товаров на складе производится

- **заведующим складом совместно с товароведом**
- кладовщиком
- поставщиком
- покупателем

20. Порядок проведения приемки товаров определяется

- **сторонами договора поставки**
- письменным согласованием сторон
- в устной форме между руководителями организаций
- по телефону между руководителями организаций

21. Приемка товаров по количеству проводится с целью

- **проверки соответствия фактически поставленного на склад количества товаров количеству, указанному в транспортных и сопроводительных документах отправителя, а также условиям договора**
- удовлетворения потребностей покупателя в заказанных товарах
- обнаружения недостачи товаров, поступивших автомобильным транспортом

22. На складе получателя приемку товаров производят в том случае, если

- **товары доставлены поставщиком**
- товары вывозятся со склада получателем
- товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта

23. На складе поставщика приемка производится в том случае, если

- **товары вывозятся с этого склада получателем**
- товары доставлены поставщиком
- товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта

24. В месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров приемка производится в том случае, если

- **товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта**
- товары доставлены поставщиком
- товары вывозятся со склада получателем

25. В случае обнаружения недостачи дальнейшая приемка

- **приостанавливается, обеспечивается сохранность товаров и принимаются меры по предотвращению их смешения с другими однородными товарами**
- продолжается, работники склада определяют количество поступивших товаров, т.е. их массу, количество мест
- приостанавливается, принятые товары размещаются на хранение в складе совместно с другими однородными товарами

26. Одновременно с приостановлением приемки получатель обязан вызвать для участия в ее продолжении и составлении двустороннего акта

- **представителя отправителя**
- представителя покупателя
- представителя оптового склада
- представителя общественности

27. Представитель однородного отправителя (изготовителя) обязан явиться

- **не позднее чем на следующий день после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 4 часов после получения вызова**
- не позднее чем через три дня после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение суток после получения вызова
- не позднее чем через два дня после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 12 часов после получения вызова
- не позднее чем на следующий день после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 24 часов после получения вызова

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

- **удостоверения**
- паспорта
- обходного листа
- полиса медицинского страхования

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

- **актом**
- удостоверением
- претензионным письмом

30. Розничная торговая сеть представляет собой:

- **совокупность большого числа розничных торговых предприятий, осуществляющих куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного и домашнего использования**
- совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли
- форму самостоятельных рыночных мероприятий, доступных для всех товаропроизводителей-продавцов и покупателей, организуемые в установленном месте и на установленный срок с целью заключения договора купли-продажи и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных связей.

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

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

- 1-в, 2-г, 3-а, 4-б, 5-е, 6-д
- 1-а, 2-г, 3-в, 4-б, 5-е, 6-д
- 1-в, 2-е, 3-а, 4-б, 5-г, 6-д
- 1-в, 2-г, 3-б, 4-а, 5-е, 6-д

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

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

- 1-д, 2-г, 3-в, 4-б, 5-а
- 1-а, 2-г, 3-в, 4-б, 5-д
- 1-д, 2-в, 3-г, 4-б, 5-а
- 1-б, 2-г, 3-в, 4-д, 5-а

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

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

- 1-б, 2-а, 3-г, 4-в

- 1-а, 2-б, 3-г, 4-в
- 1-б, 2-г, 3-а, 4-в
- 1-б, 2-в, 3-г, 4-а

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

- **комбинированные магазины**
- специализированные магазины
- универсальные магазины
- непродовольственные магазины

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

- **специализированные магазины**
- комбинированные магазины
- продовольственные магазины
- универсальные магазины

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

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

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

37. По капитальности все торговые здания и сооружения делятся на

- **капитальные и облегченные**
- отдельно стоящие, встроенные и пристроенные
- каркасные, каркасно-панельные

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

- **отдельно стоящие, встроенные, встроенно-пристроенные, пристроенные, образующие торговые центры**
- капитальные и облегченные
- каменные, кирпичные, шлакоблочные и др.

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

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

- **1-в, 2-г, 3-б, 4-а**
- 1-а, 2-г, 3-б, 4-в
- 1-в, 2-б, 3-г, 4-а

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

- **торговые помещения**
- помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
- подсобные помещения
- административно-бытовые помещения
- технические помещения

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

- **подсобные помещения**
- торговые помещения
- административно-бытовые помещения
- технические помещения

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

- **технические помещения**
- административно-бытовые помещения
- подсобные помещения
- торговые помещения

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

- **установочная площадь**
- экспозиционная площадь
- площадь торгового зала
- площадь складского помещения

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

- **экспозиционная площадь**
- установочная площадь
- торговая площадь

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

- **площадь для организации рабочих мест обслуживающего персонала**
- площадь контрольно-кассового узла
- экспозиционная площадь

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

- **линейная планировка**
- боксовая планировка
- выставочная планировка
- смешанная планировка

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

- **транспортная тара**
- потребительская тара
- тара-оборудование
- разовая тара

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

- **потребительская тара**
- транспортная тара
- тара-оборудование
- возвратная тара
- многооборотная тара

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

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

- **1-в,2-б,3-а**
- 1-б,2-в,3-а
- 1-а,2-б,3-в

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

- **стандартизация**
- метрология
- сертификация

51. Была широко распространена в обращении в прежние годы; жесткая, способная выдерживать механические воздействия, хорошо защищает товары при транспортировании; однако данная тара обладает высоким коэффициентом собственной массы, что увеличивает стоимость перевозки в ней товаров

- **деревянная тара**
- бумажная тара
- металлическая тара
- стеклянная тара

52. В последнее время получила наибольшее распространение; используется для упаковки различных продовольственных и непродовольственных товаров; одно из ее преимуществ - небольшая удельная масса по отношению к затариваемой продукции

- **картонная тара**
- стеклянная тара
- деревянная тара
- полимерная тара

53. Находит все более широкое применение для упаковывания и хранения пищевых продуктов, парфюмерно-косметических средств, товаров бытовой химии, лакокрасочных материалов; обладает небольшой удельной массой, высокой механической прочностью, низкой влагопроницаемостью:

- **полимерная тара**
- керамическая тара
- стеклянная тара
- бумажная тара

54. В соответствии с Примерными правилами работы предприятий розничной торговли товарный профиль (тип) торгового предприятия определяется

- **Уставом розничного торгового предприятия**
- Примерными правилами работы предприятий розничной торговли
- Инструкциями

55. При продаже технически сложных товаров, которые в случае выхода из строя в период гарантийного срока могут быть возвращены в магазин, покупателю выписывается

- **товарный чек**
- гарантийный сертификат
- договор розничной купли-продажи
- лицензия

56. Обмен приобретенных товаров или возврат денег покупателям производится в соответствии с правилами, установленными

- **Законом РФ "О защите прав потребителей"**
- Правилами торговли
- Гражданским кодексом РФ

57. Оплаченные крупногабаритные и тяжеловесные товары могут быть оставлены на хранение в магазине на срок

- **не более суток**
- не более 2 часов
- не более 3 суток с условием самовывоза

58. Совокупность приемов и способов, с помощью которых розничные торговые предприятия осуществляют процесс продажи товаров это

- **метод продажи**
- технология продажи
- организация продажи

59. Данный метод экономит время покупателей, увеличивает скорость торгового обслуживания; увеличивает объем продажи товаров за счет увеличения пропускной способности магазина; способствует снижению издержек по зарплате за счет сокращения общей численности продавцов

- **самообслуживание**
- продажа товаров через прилавки
- продажа товаров по образцам
- продажа товаров по предварительным заказам

60. Данный метод получил широкое распространение при реализации тканей, обоев, мебели, бытовой техники и других товаров. Суть метода в том, что покупатель самостоятельно или с помощью продавца знакомится с выставленными в торговом зале образцами товаров.

- **продажа товаров по образцам**
- самообслуживание
- продажа товаров через прилавок
- продажа товаров по предварительным заказам

61. Администрация торгового предприятия заводит на каждую контрольно-кассовую машину

- **Журнал кассира-операциониста**
- Журнал оприходования товарно-материальных ценностей
- Журнал кассы
- Кассовый журнал

62. Результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров - это

- **услуга розничной торговли**
- процесс купли-продажи
- процесс выбора товара покупателем

63. Основная услуга розничной торговли

- **реализация товаров в магазинах разных типов, а так же вне магазинов**
- прием и исполнение заказов на товары
- оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании
- создание удобств покупателям

64. Для контроля качества и безопасности услуг торговли используют экспертный, измерительный и социологический методы. Экспертный метод заключается в

- **проверке наличия и сроков действия обязательных документов, выдаваемых надзорными органами; анализ технологической документации - санитарных книжек персонала и др.; проверка маркировки на упаковке товаров на наличие сроков годности; осмотр предприятия торговли: прилегающей территории, инженерных коммуникаций, применяемого оборудования, инвентаря, складских помещений, условий хранения товаров и др.**
- проверке технического состояния и режимов работы оборудования; определение показателей микроклимата, уровня шума и т.п.
- проведении опроса потребителей и обслуживающего персонала, оценка результатов опроса и т.д.

65. Согласно Закона РФ "О защите прав потребителей", гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности это

- **потребитель**
- производитель / изготовитель
- исполнитель
- продавец

66. Ответственность за соблюдение санитарных правил возлагается на

- **руководителя торговой организации**
- материально-ответственное лицо
- работника торговой организации

67. Не допускается торговля товарами бытовой химии, лаками, красками и другими легковоспламеняющимися и горючими жидкостями, расфасованными в

- **стеклянную тару емкостью более одного литра каждая**
- полимерную тару емкостью более 5 литров каждая

• железную тару
68. Порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых органами государственного контроля (надзора) регламентируются

• **ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля"**

- Гражданским кодексом РФ
- приказом руководителя предприятия

69. Мероприятия по контролю проводятся на основании

- **распоряжений (приказов) органов государственного контроля**
- поручений органов государственного контроля
- удостоверения органов государственного контроля

70. Продолжительность мероприятия по контролю не должна превышать

- **один месяц**
- одну неделю
- один день
- 6 месяцев

Вопросы с множественным выбором ответов:

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

- **изучение спроса населения и оптовых покупателей на товары**
- **заключение договоров поставки и контроль их исполнения**
- **формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами**
- **оказание торговых услуг, связанных с оптовой продажей товаров**
- заказ автомобильного транспорта

2. Технологические функции оптовых предприятий включают

- **планомерный и бесперебойный завоз товаров на свои склады для накопления необходимых запасов товаров**
- **приемку товаров по количеству и качеству**
- **подготовку товаров к продаже**
- рекламу товаров
- заключение договоров купли-продажи

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

- **поиском поставщиков**
- **закупкой, подсортировкой, хранением, упаковкой, фасовкой и доставкой товаров**
- подготовкой товаров к продаже
- продажей товаров конечному потребителю

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

- **оценка потребности и спроса**
- **преобразование производственного ассортимента в торговый**
- **доставка товаров**
- централизация коммерческой деятельности
- маркетинговое обслуживание

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

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

6. Классификация товарных складов осуществляется по следующим основным признакам:

- **характер выполняемых функций**
- **товарная специализация**
- **условия хранения товаров**
- **уровень механизации**
- **транспортные условия**
- освещенность помещения, влажность воздуха
- технология складирования

7. Расположение помещений основного производственного назначения должно быть таким, чтобы обеспечивалась непосредственная связь между ними, создавались условия для свободного внутрискладского перемещения товаров, поэтому

- **приемочную экспедицию следует располагать с той стороны склада, откуда происходит основное поступление товаров**
- **к зоне хранения примыкают помещения для упаковки товаров и комплектования заказов оптовых покупателей**
- участки приёмки не должны сообщаться с зоной хранения товаров
- отправочная экспедиция не должна находиться со стороны склада, где производится основной отпуск товаров и погрузка автомобильного транспорта.

8. На построение складского технологического процесса оказывают влияние

- **транспортные условия**
- **величина суточного грузооборота**
- **уровень механизации погрузо-разгрузочных работ**
- **устройство и планировка склада**
- **условия хранения товаров**
- информация о товарах и их изготовителях
- масса, объем и количество продукта

9. В большинстве случаев все операции складского технологического процесса можно условно разделить на три группы

- **операции по поступлению товаров**
- **операции по хранению товаров**
- **операции по отпуску товаров**
- операции по подготовке товаров к продаже
- операции по облагораживанию и приданию товарного вида продукции

10. Организация складских операций должна основываться на таких принципах, как

- **планомерность**
- **последовательность**
- **ритмичность**
- **эффективное использование средств механизации и автоматизации**
- **рациональная организация внутрискладского перемещения грузов**
- **обеспечение сохранности товаров**
- экономичность

11. Хранение товаров предполагает осуществление таких операций как

- **доставка товаров в зону хранения**
- **размещение товаров в стеллажах и их укладка в штабеля**
- **создание оптимальных условий хранения товаров с учетом их физико-химических свойств**
- отборка товаров с мест хранения
- упаковка товаров в инвентарную тару

12. Приемка товаров включает следующие операции

- **проверка количества и качества поступивших товаров**
- **оформление приемки соответствующими документами**
- **принятие товаров на учет**

- отборка товаров с мест хранения
- доставка товаров в зону хранения

13. Место проведения приемки товаров зависит от способа их доставки. Приемка может производиться

- **на складе получателя**
- **на складе поставщика**
- **в месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров**
- **на складе органа транспорта**

14. Розничные торговые предприятия классифицируются по следующим основным признакам:

- **особенности устройства**
- **товарной специализации**
- **размер торговой площади**
- **функциональные особенности предприятия**
- по капитальности
- по материалу наружных стен

15. К основным торговым функциям предприятий розничной торговли следует отнести:

- **изучение покупательского спроса на товары**
- **формирование ассортимента товаров**
- **управление товарными запасами**
- **составление заявок на завоз товаров**
- **рекламирование товаров и услуг**
- приемка поступивших товаров по количеству и качеству
- хранение товаров
- выполнение расчетов с покупателями

16. Основными технологическими функциями предприятий розничной торговли являются:

- **приемка поступивших товаров по количеству и качеству**
- **хранение товаров**
- **фасовка, упаковка, маркировка товаров (производственная доработка товаров)**
- **выполнение расчетов с покупателями**
- формирование ассортимента товаров
- рекламирование товаров и услуг

17. Существенное влияние на качество торгового обслуживания оказывают операции с товарами до предложения их покупателям. К ним относят:

- **разгрузку транспортных средств**
- **доставку товаров в зону приемки**
- **хранение товаров**
- встречу покупателя

18. К операциям, связанным с обслуживанием покупателей, относятся: оказание покупателям дополнительных услуг

- **расчет за отобранные товары**
- **отбор товаров покупателями**
- **встреча покупателя**
- размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании
- подготовка товаров к продаже

19. К дополнительным операциям по обслуживанию покупателей относят:

- **предоставление справочной информации**
- **доставка товаров на дом**
- **прием предварительных заказов**
- перемещение товаров в торговый зал

- предложение товаров

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

- **универсальные**
- **комбинированные**
- **специализированные**
- продовольственные
- непродовольственные

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

- **площадь города**
- **форма плана и функциональное зонирование территории города**
- **численность и плотность населения**
- **размещение мест приложения труда, а также административных, культурных и спортивных центров**
- равномерное размещение магазинов по всей территории города
- ориентация магазина на определенную зону торгового обслуживания

22. Транспортные факторы включают:

- **направления основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта**
- **интенсивность основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта**
- магазины, расположенные вдоль автомагистралей

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

- **градостроительных**
- **транспортных**
- **социальных**
- **экономических**
- **функциональных**
- **политических**

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

- **капитальность сооружения**
- **особенности объемно-планировочного решения**
- **материал наружных стен**
- технологические признаки
- социологические признаки

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

- **торговые**
- **для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже**
- **подсобные**
- **административно-бытовые**
- **технические**
- кладовые
- приемочные

26. В зависимости от размеров и конфигурации торгового зала, ассортимента реализуемых товаров и методов продажи применяют

- **линейную планировку**
- **боксовую планировку**
- **выставочную планировку**

- **смешанную планировку**
- поперечную планировку
- продольную планировку

27. Тару классифицируют по следующим основным признакам:

- **функциям в процессе товарного обращения**
- **назначению**
- **методам изготовления**
- **прочности**
- стандартам
- унификации

28. По конструктивной форме тару классифицируют на

- **ящик**
- **бочка**
- **барабан**
- **мешок**
- **банка**
- пробка
- колпачок

29. Все торговые и неторговые помещения розничных торговых предприятий должны отвечать

- **техническим требованиям**
- **санитарным требованиям**
- **противопожарным требованиям**
- социальным требованиям
- экономическим требованиям
- политическим требованиям
- демократическим требованиям

30. На выдаваемом покупателю чеке и контрольной ленте **ОБЯЗАТЕЛЬНО** должны быть отражены следующие реквизиты:

- **наименование организации**
- **заводской номер контрольно-кассовой машины**
- **порядковый номер чека**
- **дата и время покупки**
- **стоимость покупки**
- **признак фискального режима**
- ФИО продавца
- время работы организации

31. Требования эргономики услуги торговли включают:

- **комфортность покупателей при оказании услуги (удобное размещение товара в торговом зале, входов, выходов, секций, оборудования и т.д.)**
- **гигиенические требования к уровню освещенности, вентилируемости, запыленности, шума, температуры в торговом зале, к персоналу, к содержанию помещений рабочих мест, к оборудованию и т.д.**
- **доступность информации возможностям восприятия покупателем**
- гармоничность, стилевое единство, целостность композиции и художественной выразительности
- создание условий экономичности и простоты санитарного и технологического обслуживания

32. Статьей 9 Закона РФ "О защите прав потребителей" определено, что информация об изготовителе (продавце) должна содержать

- **фирменное наименование (для коммерческих организаций) или наименование (для некоммерческих организаций)**
- **место нахождения организации**

- режим работы
- номер и срок действия лицензии, информацию о выдавшем ее органе
- номера телефонов материально-ответственных лиц

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

- мороженого
- безалкогольных напитков
- хлебобулочных изделий в упаковке изготовителя
- колбасных изделий
- молочных товаров

Вопросы со свободным вариантом ответа:

1. _____ розничных торговых предприятий предусматривает их разделение по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров (**Специализация**)
2. _____ представляет собой систему мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокое качество обслуживания населения (**Типизация**)
3. _____ это часть торговой площади, на которой осуществляется продажа товаров (**Торговый зал**)
4. Перемещение большинства товаров из сферы материального производства в сферу потребления невозможно без _____ (**упаковки**)
5. Любое предприятие розничной торговли должно иметь _____, на которой указывается его наименование, товарный профиль, режим работы, организационно-правовая форма, юридический адрес (**вывеску**)
6. Вместе с покупкой покупателю обязательно выдается отпечатанный на ККМ _____, подтверждающий исполнение обязательства по договору купли-продажи между покупателем и данным предприятия (**чек**)
7. В соответствии с законодательством РФ торговые организации и предприятия должны осуществлять денежные расчеты с населением только с применением _____ (**контрольно-кассовых машин**)
8. Расчет с покупателями необходимо производить в следующем порядке:
 - а) назвать сумму причитающейся покупателю сдачи и выдать ее вместе с чеком (при этом бумажные купюры и разменную монету следует выдавать одновременно);
 - б) определить общую сумму покупки (по показанию индикатора кассовой машины или с помощью микрокалькулятора);
 - в) напечатать чек на контрольно-кассовой машине;
 - г) получить от покупателя деньги за товары, четко назвать оплаченную сумму, положить деньги отдельно на виду у покупателя;
 - д) после окончательного расчета положить полученные от покупателя деньги в денежный ящик
 (ответ запишите без пробелов буквами в нужном порядке, например, агбвд) (**бгвд**)
1. На _____ торговой организации должны быть приведены ее фирменное наименование, место нахождения и режим работы. Другая необходимая информация размещается в удобных для ознакомления покупателей местах (**вывеске**)
2. Все реализуемые товары должны иметь единообразные и четко оформленные _____ с указанием наименования товара, его сорта, цены за вес или единицу товара, подписи материально-ответственного лица или печати организации, даты оформления (**ценники**)
3. Особые требования предъявляются к личной гигиене персонала. Все поступающие на работу в организации торговли проходят медицинские осмотры, профессиональную гигиеническую подготовку и аттестацию. На каждого работника заводится личная

_____ установленного образца, в которую вносятся результаты медицинских обследований и лабораторных исследований, сведения о перенесенных инфекционных заболеваниях, отметка о прохождении гигиенической подготовки и аттестации (**медицинская книжка**)

Примечание: правильный ответ выделен полужирным шрифтом.

Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного программой ПМ, что выражается количеством правильных ответов на предложенное тестовое задание.

Примерное (типовое) тестовое задание для экзаменационного тестирования по МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

1. Островные горки имеют высоту:
 - А) 1, 45-1,65
 - Б) 1,30-1,60
 - В) 1,60-1,80
 - Г) 1,40-1,60**
2. Укажите требования, предъявляемые к немеханическому оборудованию, которые предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учётом пропорций тела человека:
 - А) экономические
 - Б) эргономические**
 - В) эстетические
 - Г) технические
3. Типизация-это:
 - А) устранение многообразия и отбор наиболее рациональных конструкций мебели**
 - Б) приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей из которых производится сборка мебели
 - В) нормативные требования к размерам, материалам, качеству изготовления мебели
4. Эксплуатационные требования к мебели предусматривают следующие характеристики:
 - А) удобство выбора, надёжность, прочность**
 - Б) удаление загрязнений, поверхность без выступов
 - В) унификация деталей, типизация
5. Экономическое значение научно- технического прогресса в торговле заключается:
 - А) в улучшении условий труда работников
 - Б) в повышении производительности труда работников торговли**
 - В) в ускорении обслуживания покупателей
 - Г) в экономии свободного времени
6. Основными видами мебели для организации продажи товаров являются:
 - А) прилавки**
 - Б) витрины
 - В) стеллажи
7. Пристенные горки имеют высоту:
 - А) 2, 0- 2, 2**
 - Б) 2,0- 2,5
 - В) 1,5- 2,0
 - Г) 1,8- 2,0
8. Укажите требование, предусматривающее единообразие всех типов и размеров выпускаемой мебели.
 - А) типизация
 - Б) стандартизация**

В) унификация

9. Укажите мебель, предназначенную для хранения товаров.

А) горки

Б) стеллажи

В) контейнеры

10. Укажите инвентарь, применяемый для определения качества товара.

А) кондитерские лопатки

Б) мусат

Г) овоскоп-виноскоп

11. Нож для сыра, совок для бакалейных товаров, кондитерские щипцы относятся к инвентарю:

А) для определения качества товаров

Б) для подготовки к продаже и продажи товаров

В) вспомогательному инвентарю

12. К рекламно- выставочному инвентарю относятся:

А) монетница, накладка для чеков

Б) подставки, вазы, ёмкости

В) фляги, лотки

13. Горки предназначены:

А) для выкладки

Б) для показа

В) для хранения

14. Специализированное оборудование предназначено:

А) для продажи конкретного вида товаров

Б) для продажи любых видов товаров

В) для создания удобств для покупателей

15. Укажите деревянный или металлический решётчатый настил высотой до 260мм, на котором хранят товары в крупной упаковке.

А) подтоварник

Б) поддон

В) бункер

16. Основной частью весов является:

А) коромысло

Б) квадрант

В) тяга

17. Уровень весов расположен:

А) под гиревой площадкой

Б) на станине

В) под товарной площадкой

18. Для приведения ненагруженных весов в состояние равновесия предназначен:

А) масляный успокоитель

Б) уровень

В) тарировочная камера

19. Центр стандартизации и метрологии поверяет весы:

А) один раз в два года

Б) один раз в год

В) один раз в 6 месяцев

20. Рычажная система весов запирается при помощи:

А) контрогаек

Б) стопорного винта

В) квадранта

21. Стрелки весов укреплены на:

А) квадранте

- Б) коромысле
В) тяге
22. Если после установки весов по уровню стрелка не дошла до 0, то необходимо:
А) добавить груз в тарировочную камеру
Б) убрать груз из тарировочной камеры
В) повернуть масляный успокоитель по часовой стрелке
Г) повернуть масляный успокоитель против часовой стрелки
23. Рычажную систему весов закрывает от повреждений:
А) кожух
Б) стопорный винт
В) масляный успокоитель
24. Под гиревой площадкой находится:
А) масляный успокоитель
Б) уровень
В) опорная призма с подушкой
Г) тарировочная камера
25. Горизонтальное положение весов регулируют по уровню с помощью:
А) стрелки
Б) винтовых ножек
В) тарировочной камеры
26. Для проверки горизонтального положения весов предназначен:
А) уровень
Б) квадрант
В) масляный успокоитель
27. Укажите вид требований, к которому относится точность взвешивания.
А) торгово- эксплуатационные
Б) метрологические
В) санитарно- гигиенические
28. Точность и постоянство весов проверяют:
А) гирей 300 граммов
Б) гирей, равной 1/10 предельной нагрузки
В) наименьшим отвесом в 5 граммов
Г) пластиной толщиной 1 мм
29. Указательным устройством ВНЦ является:
А) электронное табло
Б) циферблатная шкала
В) дисплей
30. В маркировке весов РН10Ц13У цифра « 1» означает:
А) местный способ снятия показаний
Б) визуальный отсчёт показаний
В) документальный отсчёт показаний
Г) дистанционный способ снятия показаний
31. При тарировании весов необходимо:
А) добавить или убрать груз в тарировочной камере
Б) добавить груз в тарировочную камеру
В) повернуть винтовые ножки по часовой стрелке
Г) повернуть винтовые ножки против часовой стрелки
32. По конструкции взвешивающего устройства ВНЦ являются:
А) рычажными
Б) электромеханическими
В) циферблатными
Г) лотковыми
33. Центр стандартизации и метрологии поверяет и клеймит меры объёма:

- А) один раз в год
- Б) ежемесячно
- В) один раз в шесть месяцев
- Г) один раз в 2 года**

34. Укажите число колебаний стрелки весов при правильной установке масляного успокоителя

- А) 1-2 раза
- Б) 3-4 раза**
- В) 4-5 раз

35. Для регулирования числа колебаний стрелки весов используется:

- А) квадрант
- Б) тарировочная камера
- В) масляный успокоитель**

36. Установка стрелки весов на «0» осуществляется при помощи:

- А) стопорного винта
- Б) тарировочной камеры**
- В) уровня

37. Постоянство показаний весов – это:

- А) способность весов при незначительной нагрузке давать показания
- Б) способность весов при неоднократном взвешивании одного и того же груза давать одинаковые показания**

В) способность весов возвращаться самостоятельно после нескольких колебаний в состояние равновесия, после выведения их из этого состояния

38. На чувствительность уровня весы проверяют:

- А) гирей 300 грамм
- Б) наименьшим отвесом в 5 граммов
- В) образцовой гирей

Г) пластиной толщиной в 1мм

39. Масляный успокоитель весов расположен:

- А) под гиревой площадкой весов
- Б) под станиной
- В) под товарной площадкой**

Г) на кожухе

40. Спиртовая капсула весов с пузырьком воздуха внутри – это ...

- А) уровень**
- Б) квадрант
- В) масляный успокоитель

41. Укажите неравноплечий рычаг весов, свободно вращающийся в пределах прямого угла

- А) коромысло
- Б) квадрант**
- В) тяга

42. Для установки весов в горизонтальное положение предназначены:

- А) тарировочная камера
- Б) винтовые ножки**
- В) стрелки

43. Укажите, какому метрологическому требованию соответствует определение:

«Свойство весов, выведенных из состояния равновесия, возвращаться в исходное состояние»:

- А) точность
- Б) постоянство показаний
- В) чувствительность
- Г) устойчивость**

44. По виду указательного устройства весы марки РН10Ц13У являются:

- А) гирными
- Б) шкальными
- В) шкально- гирными
- Г) циферблатными**

45. На циферблатно - гирных весах массу товара определяют:

А) складывая показания массы гирь на гиревой площадке и показания шкалы циферблата

- Б) складывая показания шкал по месту расположения передвижных гирь
- В) складывая показания массы гирь на гиредержателе и показания шкалы коромысла

46. Гири, используемые при взвешивании на шкально-гирных товарных весах, имеющие форму низкого цилиндра с радиальным вырезом называются:

А) обыкновенными

Б) условными

В) образцовыми

47. Проверка торговых гирь осуществляется

А) на образцовых весах и образцовыми гирями

Б) на обыкновенных весах и обыкновенными гирями

В) на обыкновенных весах и условными гирями

48. При размещении груза на товарной площадке электронных весов отсчётное устройство начинает мигать или гаснет в виду того, что:

А) масса груза превышает наибольший предел взвешивания

Б) неправильно установлена грузоприёмная площадка

В) грузоприёмная площадка касается постороннего предмета

49. Компенсация тары на электронных весах производится нажатием

А) клавиши «Т»

Б) клавиши « ОБН»

В) клавиши « НУЛЬ»

50. Цена товара на электронных весах вводится при помощи

А) функциональной клавиатуры

Б) цифровой клавиатуры

В) дополнительной клавиатуры

51. Запоминание цены товара на электронных весах производится по следующему алгоритму:

А) вводится цена товара за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры, нажимается клавиша « ЗАП», нажимается выбранная клавиша цены

Б) нажимается выбранная клавиша цены, нажимается клавиша «ЗАП», вводится цена за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры

В) нажимается клавиша «ЗАП», нажимается выбранная клавиша цены, вводится цена за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры

52. Электронные весы не включаются по причине того, что:

А) отсутствует напряжение в сети или плохо вставлена вилка в розетку

Б) одна из цифровых клавиш заклинила в нажатом положении

В) масса груза превышает наибольший предел взвешивания

53. После установки электронных весов по уровню пузырёк воздуха в спиртовой капсуле должен находиться:

А) с левой стороны очерченного кольца уровня

Б) с правой стороны очерченного кольца уровня

В) в середине очерченного кольца уровня

54. Для взвешивания товара в таре на электронных весах необходимо:

А) поставить тару на товарную площадку, нажать клавишу « тара», уложить товар в тару

Б) нажать клавишу «тара», поставить тару на товарную площадку, уложить товар в тару

В) уложить товар в тару, нажать клавишу « тара», поставить тару на товарную площадку

55. Для вызова цены из памяти весов при взвешивании товара на электронных весах необходимо:

А) нажать клавишу памяти цены

Б) нажать цифровую клавишу

В) нажать функциональную клавишу

56. Измельчительно- режущее оборудование по принципу работы подразделяется на:

А) непрерывного и периодического действия

Б) автомеханического и механического действия

В) электромеханического и гравитационного действия

57. Укажите оборудование, относящееся к измельчительно- режущему.

А) слайсерное оборудование

Б) вакуумное оборудование

В) тепловое оборудование

58. Ленточная электропила предназначена:

А) для разделки отрубов мяса и рыбы на порции различной массы

Б) для нарезания продуктов различной толщины

В) для измельчения мяса и рыбы на фарш

59. Слайсер предназначен:

А) для разделки отрубов мяса и рыбы на порции различной массы

Б) для нарезания продуктов различной толщины

В) для измельчения мяса и рыбы на фарш

60. Оборудование, предназначенное для упаковки скоропортящихся товаров в полиэтиленовый пакет, с последующей глубокой откачкой воздуха из пакета, в результате чего продлевается срок хранения продуктов называется:

А) термоупаковочным оборудованием

Б) вакуумным оборудованием

В) измельчительно- режущим оборудованием

61. Укажите оборудование, используемое для приготовления изделий во фритюре.

А) фритюрница

Б) электропечь

В) тостер

62. К средствам малой механизации относится оборудование:

А) с ручным и гравитационным приводом

Б) с механическим приводом

В) электрическим приводом

63. К машинам периодического действия для перемещения грузов относят:

А) лифты и подъёмники

Б) стационарные и передвижные конвейеры

В) грузовые тележки

64. Подъёмно- транспортное оборудование периодического действия, состоящее из лебёдки с электроприводом, противовеса и кабины, предназначенное для подъёма и спуска грузов называется:

А) лифтом

Б) подъёмником

В) спуском

65. Укажите оборудование, используемое для горизонтального и наклонного перемещения грузов.

А) конвейер

- Б) электропогрузчики
 В) ручные тележки
66. Для погрузочно- разгрузочных работ предназначены:
- А) электроштабелёры, подъёмные краны, лебёдки**
 Б) лифты и подъёмники
 В) конвейеры
67. Оборудование, представляющее собой раму с колёсами и ручкой, на которой укреплена платформа для товаров называется:
- А) ручной грузовой тележкой**
 Б) лифтом
 В) подъёмником
68. При укладке товаров в штабели их высота не должна превышать:
- А) 2-х метров**
 Б) 1,5 метра
 В) 2,5 метров
69. К погрузочно- разгрузочным работам допускаются лица, достигшие возраста:
- А) 14 лет
 Б) 16 лет
В) 18 лет
70. Инструктаж, проводимый в целях надзора за соблюдением правил, норм, инструкций по охране труда и технике безопасности и если выявлены нарушения называется:
- А) периодически повторным инструктажём
Б) текущим инструктажём
 В) внеплановым инструктажём
71. Периодически повторный инструктаж проводится:
- А) для проверки знаний правил и инструкций по охране труда и технике безопасности**
 Б) при изменении технологического процесса
 В) в целях надзора за соблюдением правил, норм, инструкций по охране труда и технике безопасности
72. Искусственное охлаждение- это ...
- А) охлаждение продуктов ниже температуры окружающей среды**
 Б) охлаждение продуктов до температуры окружающей среды
 В) охлаждение продуктов до температуры продукта
73. Охлаждение продуктов, основанное на свойстве твёрдой углекислоты сублимировать называется:
- А) охлаждение сухим льдом**
 Б) льдосоляным охлаждением
 В) охлаждение водным льдом
74. В маркировке холодильного оборудования ПХС-2-1-О первая цифра обозначает:
- А) вид агрегата**
 Б) внутренний объём холодильника
 В) внешний объём холодильника
75. Холодильное оборудование, служащее для показа и продажи охлаждённых и замороженных продуктов это:
- А) холодильная витрина**
 Б) холодильный прилавок- витрина
 В) холодильный прилавок
76. Холодильная камера, представляет собой:
- А) оборудование, предназначенное для хранения замороженных продуктов, имеющее вынесенный холодильный агрегат и большое внутреннее пространство**

Б) оборудование, предназначенное для хранения запаса предварительно охлаждённых продуктов, имеющее встроенный агрегат и большое внутренне пространство

В) оборудование, предназначенное для хранения и продажи товаров, имеющее встроенный агрегат

77. Толщина снеговой шубы в холодильном оборудовании должна быть не более:

А) 3 мм

Б) 4 мм

Г) 2, 8 мм

78. Укажите вид хладагента, используемый в холодильном оборудовании

А) хладон

Б) аргон

В) криптон

79. Социальное значение научно-технического прогресса в торговле заключается:

А) в сокращении простоя транспортных средств

Б) в облегчении тяжёлой и трудоёмкой работы

В) в сокращении численности работников

80. Торговое холодильное оборудование - это:

А) устройство для кратковременного хранения, выкладки и продажи скоропортящихся продуктов, предварительно охлаждённых или замороженных

Б) оборудование для хранения, выкладки и продажи продуктов

В) различные приспособления, приборы, используемые в торгово-операционном процессе

81. Укажите ККМ, работающие в компьютерно-кассовой системе, но не имеющие возможности управления этой системой

А) автономные ККМ

Б) пассивные системные ККМ

В) активные системные ККМ

Г) фискальные регистраторы

82. Каждая модель ККМ, допущенная к использованию на территории РФ включается в Государственный реестр на срок не более:

А) 5 лет

Б) 2 лет

В) 10 лет

83. ККМ, исключённая из Государственного реестра, может эксплуатироваться в течение:

А) 2 лет

Б) 6 месяцев

В) 5 лет

84. Фискальная память ККМ - это

А) устройство, обеспечивающее ежедневную регистрацию и долговременное хранение итоговой информации о денежных расчётах

Б) устройство, встраиваемое в машину и предназначенное для защиты от несанкционированного доступа и коррекции выручки

В) устройство, предназначенное для выполнения всех логических и арифметических действий ККМ

85. Днём регистрации ККМ в налоговом органе считается:

А) день подачи заявления на регистрацию ККМ

Б) день заключения договора на техническое обслуживание ККМ

В) день ввода пароля налогового инспектора

86. Перевод показаний суммирующих счётчиков ККМ на нули производится каждые:

А) 24 часа

Б) 36 часов

В) 48 часов

87. Укажите устройство ККМ, предназначенное для печатания денежного документа
- А) блок управления
 - Б) блок печати**
 - В) блок фискальной памяти
88. Укажите ленту, предназначенную для работы в активных ККМ
- А) однослойная лента
 - Б) двухслойная (капиллярная) лента
 - В) чековая термолента**
89. Для работы на ККМ «АМС-100Ф» используется лента шириной:
- А) 57 мм**
 - Б) 44 мм
 - В) 76 мм
90. Основным режимом работы кассира на ККМ является режим:
- А) «регистрация» или «касса»**
 - Б) «показания» или «Х-отчёт»
 - В) «Гашение» или «Z-отчёт»

Примечание: правильный ответ выделен полужирным шрифтом.

Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного программой ПМ, что выражается количеством правильных ответов на предложенное тестовое задание.

2. Методические материалы по освоению профессионального модуля

2.1. Планирование и организация времени, необходимого для изучения профессионального модуля

Освоение профессионального модуля предполагает приобретение теоретических знаний, практических умений и навыков в ходе контактной работы с преподавателем в ходе лекционных и практических (семинарских) занятий и самостоятельной работы.

Важным условием успешного освоения профессионального модуля является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно.

Все задания на самостоятельную работу для подготовки к практическим занятиям, а также учебный материал, вынесенный на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после изучения соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

С целью оценки качества усвоения учебного материала обучающийся должен постоянно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы.

Рекомендуется, после изучения каждой темы, определенной рабочей программой профессионального модуля, самостоятельно ответить на вопросы из примерного перечня вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию, а также самостоятельно решить одну или несколько типовых задач (примеров).

В случае выявления недостаточного знания теоретического материала темы необходимо повторно изучить теоретический материал по рекомендованной преподавателем основной и дополнительной литературе.

В случае затруднений в решении практических заданий, рекомендуется обратиться к преподавателю за консультацией.

2.2. Подготовка к лекциям

Знакомство с профессиональным модулем происходит уже на первой лекции, где от студента требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

2.3. Подготовка к практическим занятиям

Подготовку к каждому практическому занятию студент должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более

глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

2.4. Рекомендации по работе с литературой

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками необходимо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение

- 1) главного в тексте
- 2) основных аргументов
- 3) выводов.

Особое внимание следует обратить на то, формируется тезис из аргументов или нет. Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого студент знакомится с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивает весомость и доказательность аргументов сторон и делает вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы.

Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по какой-либо одной теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, номер страницы). Впоследствии эта информация может быть использована при написании реферата или выполнения другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений;
- формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения;
- составлять план, формулировать тезисы готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам.
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перефразирование, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

2.5. Подготовка к промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация является итоговой формой контроля знаний обучающегося, способом оценки результатов его учебной деятельности. Основной целью промежуточной аттестации является проверка степени усвоения полученных обучающимся знаний и их системы.

Для успешного прохождения промежуточной аттестации необходимо продемонстрировать разумное сочетание знания и понимания учебного материала. На экзамене проверяется не только механическое запоминание обучающимся изложенной информации, но и его способность её анализировать, с помощью чего объяснять, аргументировать и отстаивать свою позицию.

К экзамену целесообразно готовиться с самого начала учебного цикла, поскольку только систематическая подготовка может обеспечить формирование у обучающегося качественных системных знаний.

При подготовке к экзамену следует пользоваться комплексом различных источников - не только конспектами лекций, материалами по подготовке к семинарским занятиям, но также и учебной, научной, справочной литературой. Для иллюстрации новейших примеров того или иного явления можно использовать заслуживающие доверия средства массовой информации.

Наиболее распространённой ошибкой обучающихся является использование только одного учебного пособия в качестве единственного источника для подготовки к сдаче экзамена. Даже если такой учебник написан коллективом авторов, он отражает только одну, в конечном счёте, субъективную точку зрения. Между тем, обучающийся (даже если он разделяет данное мнение) должен уметь строить свой ответ не на его пересказе, а с опорой на него, аргументируя при необходимости свой ответ, в том числе путём критики иных точек зрения.

Преподаватель вправе задать на экзамене обучающемуся наводящие, уточняющие и дополнительные вопросы в рамках билета.

Основными критериями, которыми преподаватель руководствуется на экзамене при оценке знаний, являются следующие:

- соответствие ответа обучающегося теме вопросов;
- умение строить ответ полно, но лаконично с акцентом на наиболее важных моментах;
- степень осведомлённости о научных и нормативных источниках;
- умение связывать теорию с практикой;
- приведение конкретных примеров, особенно, наиболее поздних;
- культура речи.

6. Рекомендации по проведению учебных занятий с обучающимися с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Для проведения контактной работы обучающихся с преподавателем АНПО «ККУ» с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий определен набор электронных ресурсов и приложений, которые рекомендуются к использованию в образовательном процессе. Образовательный процесс осуществляется в соответствии с расписанием учебных занятий 2023/2024 учебного года, размещенным на официальном сайте колледжа.

Организация образовательного процесса осуществляется через личный кабинет на официальном сайте колледжа. Преподаватель в электронном журнале для соответствующей учебной группы указывает тему занятия. Прикрепляет учебные материалы, задания или ссылки на электронные ресурсы, необходимые для освоения темы, выполнения домашних заданий.

Алгоритм дистанционного взаимодействия:

1.1. Для обеспечения дистанционной связи с обучающимися преподаватель взаимодействует с обучающимися групп в электронной платформе Сферум, либо посредством корпоративной электронной почты (домен @kku39.ru).

1.2. В сформированных группах обучающихся на платформах (см. выше) преподаватель доводит до обучающихся информацию:

- об алгоритме размещения информации об учебных материалах и заданиях на электронных ресурсах колледжа.
- индивидуальный график консультирования обучающихся, в т.ч. дистанционном формате.

1.3. Обучающиеся выполняют задание, в соответствии с расписанием учебных занятий в формате ДО и предоставляют их в электронной форме на электронный ресурс.

1.4. Осуществление мониторинга выполнения учебного плана и посещаемости занятий происходит ежедневно преподавателем через электронные ресурсы.