**бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Омской области «Москаленский профессиональный техникум»**

Рассмотрено
на заседании ПЦК
Протокол № _____
от «__» _____ 2021 г

Согласовано:

Утверждаю:
Зам. директора БПОУ МПТ

«__» _____ 2021 г.

Комплект

контрольно-оценочных средств

по профессиональному модулю

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

основной профессиональной образовательной программы

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

р.п. Москаленки 2021 г.

Контрольно – оценочные средства по профессиональному модулю 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Приказом Министерства образования и науки от 15.05.2014 N 539.

Организация–разработчик: бюджетное профессиональное образовательное учреждение Омской области «Москаленский профессиональный техникум»

Разработчики:

1. Бегляков Вадим Николаевич – зам.директора
2. Елесина Екатерина Борисовна – председатель ПЦК
3. Грибкова Анастасия Сергеевна – мастер производственного обучения
4. Руководитель ИП «Суслова Ирина Владимировна» – Суслова Ирина Владимировна

Содержание

I. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств	4
1.1. Результаты освоения программы профессионального модуля, подлежащие проверке	4
1.1.1. Вид профессиональной деятельности	4
1.1.2. Профессиональные и общие компетенции	4
1.1.3. Дидактические единицы «иметь практический опыт», «уметь» и «знать»	8
1.2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю	13
II. Оценка освоения междисциплинарных курсов	13
2.1. Формы и методы оценивания	13
2.2. Перечень заданий для оценки освоения МДК.....	14
III. Оценка по учебной и производственной практике	14
3.1. Формы и методы оценивания	14
3.2. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике	14
3.2.1. Учебная практика	15
3.2.2. Производственная практика	15
3.3. Форма аттестационного листа по практике	16
IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного).....	17
4.1. Формы проведения экзамена (квалификационного)	17
4.2. Форма оценочной ведомости	18
4.3. Форма комплекта экзаменационных материалов	19
4.4. Перечень заданий, выполняемых в ходе очной части экзамена (квалификационного)	29
4.5. Защита курсовой работы	30
4.5.1. Проверяемые результаты обучения	30
4.5.2. Основные требования	31
4.5.3. Критерии оценки	32
Приложение 1. Задания для оценки освоения МДК	36
Приложение 2. Задания для экзамена квалификационного	76

I. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

1.1. Результаты освоения программы профессионального модуля, подлежащие проверке

1.1.1. Вид профессиональной деятельности

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и составляющих его профессиональных компетенций, а также общих компетенций, формирующихся в процессе освоения ОПОП в целом.

1.1.2. Профессиональные и общие компетенции

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

Таблица 1. Показатели оценки сформированности ПК

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- Анализ и выбор поставщиков по определенным критериям; - аргументированность преимуществ торгового предложения при заключении договора поставки; - обоснованность выбора вида договора; - соблюдение требований к структуре при составлении договора, претензии.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе производственной практики.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- Точность расчета оптимального размера товарных запасов; - обоснованность выбора технологического оборудования для хранения товарных запасов; - своевременность контроля за состоянием товарных запасов; - соблюдение требований к размещению товаров на хранение.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе производственной практики.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- Правильность расшифровки маркировки товара; - точность сверки информации о товаре на маркировке и в	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением

	<p>сопроводительной документации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдение требований к заполнению сопроводительных документов; - точность определения фактического веса товара; - своевременность оформления возврата товара с дефектами; - точность определения результатов приемки; - правильность определения даты окончания реализации товара в магазине. 	<p>практических работ.</p> <p>Устный опрос.</p> <p>Экспертная оценка в ходе производственной практики.</p>
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность определения основных признаков, характеризующих предприятия торговли; - соответствие признаков конкретных торговых предприятий с установленными в нормативных документах; - точность определения вида, класса и типа предприятий торговли. 	<p>Выполнение заданий в тестовой форме.</p> <p>Наблюдение за выполнением практической работы.</p> <p>Устный опрос.</p> <p>Экспертная оценка в ходе производственной практики.</p>
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора основных и дополнительных услуг для конкретного торгового предприятия; - полнота составленного перечня услуг. 	<p>Выполнение заданий в тестовой форме.</p> <p>Наблюдение за выполнением практической работы.</p> <p>Устный опрос.</p> <p>Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.</p>
<p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Соответствие этапов проведения сертификации на предприятии требованиям нормативных документов; - правильность отбора необходимой документации для добровольной сертификации; - точность и грамотность разработки технологической документации. 	<p>Выполнение заданий в тестовой форме.</p> <p>Наблюдение за выполнением практической работы.</p> <p>Устный опрос.</p>
<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Соответствие приемов, применяемых при установлении коммерческих связей принципам делового общения. 	<p>Наблюдение за выполнением практической работы.</p> <p>Устный опрос.</p> <p>Экспертная оценка в ходе учебной и</p>

общения.		производственной практик.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- Точность расчета требуемого количества торгового технологического оборудования в торговом предприятии.	Наблюдение за выполнением практической работы.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- Обоснованность выбора транспорта для поставки товаров в торговое предприятие; - правильность определения места размещения склада для обеспечения рационального перемещения материальных потоков с учетом логистических систем.	Наблюдение за выполнением практической работы.
ПК 10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- Соблюдение санитарных норм и техники безопасности при подготовке торгового технологического оборудования к работе и его эксплуатации; - соблюдение последовательности расчетов с покупателями; - бережное обращение с торгово-технологическим оборудованием.	Наблюдение за выполнением практической работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.

Таблица 2. Показатели оценки сформированности ОК

Общие компетенции	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- Демонстрация интереса к будущей профессии; - активность, инициативность в процессе освоения профессионального модуля; - наличие положительных отзывов по итогам производственной практики.	Наблюдение и оценка в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и	- Своевременность выполнения и сдачи требуемых работ; - демонстрация эффективности и качественного выполнения	Наблюдение и оценка в процессе освоения профессионального модуля, в том числе

способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	заданий; - рациональность планирования и организации собственной деятельности.	оценка самостоятельной работы обучающегося.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- Оптимальное решение проблемных ситуаций в рамках освоения профессионального модуля.	Экспертная оценка решения ситуационных задач, проблемных ситуаций. Наблюдение и экспертная оценка принимаемых обучающимся решений в стандартных и нестандартных ситуациях в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- Оперативность поиска необходимой информации; - использование различных источников, включая Интернет-ресурсы; - эффективное применение информации для выполнения профессиональных задач.	Наблюдение и экспертная оценка использования обучающимся информационных методов и приемов в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и мастерами производственного обучения; - соблюдение речевого этикета; - своевременное и эффективное выполнение работы командой; - проявление ответственности за результаты командной работы.	Наблюдение и экспертная оценка командной работы в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- Планирование обучающимся своего профессионального и личностного развития в ходе обучения.	Наблюдение и экспертная оценка в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные	- Соблюдение правил охраны труда при эксплуатации торгово-технологического оборудования; - организация обслуживания	Наблюдение и экспертная оценка в процессе освоения профессионального

требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	покупателей в соответствии с нормами действующего законодательства РФ.	модуля.
--	--	---------

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

В результате освоения программы профессионального модуля обучающийся должен освоить следующие дидактические единицы.

Таблица 3. Перечень дидактических единиц в МДК и заданий для проверки

Коды	Наименования	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Иметь практический опыт:			
ПО 1	приемки товаров по количеству и качеству	Приемка товаров по количеству и качеству в соответствии с нормативными документами.	Экспертная оценка в ходе производственной практики.
ПО 2	составления договоров	Оформление договоров в соответствии с предъявляемыми требованиями.	Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
ПО 3	установления коммерческих связей	Установление коммерческих взаимоотношений с поставщиками. Заключение договоров с поставщиками и контроль их исполнения.	Экспертная оценка в ходе производственной практики.
ПО 4	соблюдения правил торговли	Реализация торговой деятельности в соответствии с правилами.	Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
ПО 5	выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	Правильное выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.	Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
ПО 6	эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда	Использование торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и четкое соблюдение правил	Экспертная оценка в ходе учебной и производственной

		охраны труда.	практик.
Уметь:			
У 1	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	Установление коммерческих отношений, оформление и заключение договоров, контроль их выполнения.	Наблюдение за выполнением практической работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
У 2	управлять товарными запасами и потоками	Эффективное управление товарными запасами и потоками.	Наблюдение за выполнением практической работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
У 3	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	Приемка товаров по количеству и качеству в соответствии с положениями нормативной документации.	Наблюдение за выполнением практической работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
У 4	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Соблюдение нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований при оказании услуг розничной торговли.	Наблюдение за выполнением практической работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
У 5	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	Правильное определение вида и типа организаций розничной и оптовой торговли.	Наблюдение за выполнением практической работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
У 6	эксплуатировать торговое технологическое оборудование	Использование торгового технологического оборудования в соответствии с инструкцией по	Наблюдение за выполнением практической

		эксплуатации, техникой безопасности и правилами охраны труда.	работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
У 7	применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику	Точное применение правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, правильное использование противопожарной техники.	Наблюдение за выполнением практической работы. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
Знать:			
З 1	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	Точное толкование составных элементов коммерческой деятельности.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
З 2	государственное регулирование коммерческой деятельности	Установление направлений государственного регулирования коммерческой деятельности. Применение положений нормативных документов по государственному регулированию коммерческой деятельности.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе производственной практики.
З 3	инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	Правильное определение инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная

			оценка в ходе учебной и производственной практик.
3 4	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Точная организация торгово-технологического процесса в организациях оптовой и розничной торговли. Правильная идентификация вида, класса и типа организаций оптовой и розничной торговли.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
3 5	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	Правильная классификация услуг оптовой и розничной торговли. Составление перечня основных и дополнительных услуг торговли.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
3 6	правила торговли	Соблюдение правил торговли при осуществлении торгово-технологического процесса.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
3 7	классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	Правильная идентификация вида торгово-технологического оборудования. Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с инструкцией, техникой безопасности.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы.

			Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
3 8	организационные и правовые нормы охраны труда	Соблюдение организационных и правовых норм охраны труда в рамках торгово-технологического процесса.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
3 9	причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении	Правильное установление причин возникновения, выбора способов предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, а также конкретных мер при их возникновении.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.
3 10	технику безопасности условий труда, пожарную безопасность	Соблюдение техники безопасности условий труда и пожарной безопасности.	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практической работы. Устный опрос. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик.

1.2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю

Обязательной формой аттестации по итогам освоения программы профессионального модуля является экзамен (квалификационный).

Результатом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

Для составных элементов профессионального модуля дополнительно предусмотрена промежуточная аттестация.

Таблица 4. Запланированные формы промежуточной аттестации

Элементы модуля, профессиональный модуль	Формы промежуточной аттестации
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	Э
МДК 01.02. Организация торговли	ДЗ
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Э
УП.01.	ДЗ
ПП.01.	ДЗ
ПМ.01	Э (к)

II. Оценка освоения междисциплинарных курсов

2.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки освоения МДК являются умения и знания.

Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляются с использованием следующих форм и методов: выполнение заданий в тестовой форме, выполнение практических работ, устный опрос, наблюдение за выполнением практических работ, экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик, дифференцированный зачет, экзамен.

Оценка освоения МДК предусматривает использование накопительной системы оценивания и проведения дифференцированных зачетов / экзаменов по МДК, а также квалификационного экзамена по ПМ.

2.2. Перечень заданий для оценки освоения МДК

Таблица 5. Перечень заданий в МДК

Задания	Проверяемые результаты обучения	Тип задания	Возможности использования
- Контрольная работа по МДК - Задания практических работ по темам МДК - Задания экзамена / дифференцированного зачета по МДК	У 1 У 2 У 3 У 4 У 5 У 6 У 7	- Контрольная работа - Практические работы - Экзамен / дифференцированный зачет	- Текущий контроль - Рубежный контроль - Промежуточная аттестация
- Контрольная работа по МДК - Задания практических работ по темам МДК - Вопросы устного опроса - Задания экзамена / дифференцированного зачета по МДК	З 1 З 2 З 3 З 4 З 5 З 6 З 7 З 8 З 9 З 10	- Контрольная работа - Практические работы - Устный опрос - Экзамен / дифференцированный зачет	- Текущий контроль - Рубежный контроль - Промежуточная аттестация

III. Оценка по учебной и производственной практике

3.1. Формы и методы оценивания

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

Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляются с использованием следующих форм и методов: оценка уровня сформированности общих и профессиональных компетенций при освоении ПМ.01. по результатам прохождения учебной (экспертное наблюдение, оценка выполнения практических работ) и производственной практики (отчет по практике).

Оценка по учебной и производственной практике выставляется на основании аттестационного листа.

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

3.2.1. Учебная практика

Таблица 6. Перечень видов работ учебной практики

Виды работ	Коды проверяемых результатов		
	ПК	ОК	ПО, У
Оформление договоров, товаросопроводительных документов и др. документации.	ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.6	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 1, ПО 2, ПО 3, ПО 4; У 1, У 3, У 5
Управление товарными запасами.	ПК 1.2, ПК 1.9	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 1, ПО 5; У 2, У 3
Осуществление торгово-технологического процесса, включая обслуживание покупателей.	ПК 1.1, 1.2, ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 1, ПО 3, ПО 4, ПО 5, ПО 6; У 3, У 4, У 6, У 7
Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением.	ПК 1.5, ПК 1.10	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 1, ПО 5, ПО 6; У 3, У 4, У 6, У 7
Ознакомление с правилами торговли.	ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.10	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 4, ПО 5, ПО 6; У 4, У 5, У 6, У 7
Дифференцированный зачет.	ПК 1.1 – 1.10	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 1 – 6; У 1 – 7

3.2.2. Производственная практика

Таблица 7. Перечень видов работ производственной практики

Виды работ	Коды проверяемых результатов		
	ПК	ОК	ПО, У
Ознакомление с торговой организацией (в т.ч. с коммерческой службой), правилами торговли и правилами внутреннего распорядка.	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 4; У 4, У 5, У 7
Ознакомление с порядком оформления и заключения хозяйственных договоров, участие в	ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.7	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 2, ПО 3; У 1, У 3, У 5,

их составлении.			
Осуществление основных операций торгово-технологического процесса (продажа товаров и обслуживание покупателей).	ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 4, ПО 6; У 4, У 5, У 6, У 7
Осуществление вспомогательных операций торгово-технологического процесса (приемка товаров по количеству и качеству; размещение товаров на складе, подготовка их к продаже).	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 1, ПО 4, ПО 5, ПО 6; У 1, У 2, У 3, У 6, У 7
Анализ государственного и производственного контроля на торговом предприятии.	ПК 1.2, ПК 1.6	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 4; У 4,
Дифференцированный зачет.	ПК 1.1 – 1.10	ОК 1 – 4, ОК 6 – 7, ОК 12	ПО 1 – 6; У 1 – 7

3.3. Форма аттестационного листа по практике

Дифференцированный зачет по учебной и производственной практике выставляется на основании данных аттестационного листа (характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике) с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика.

1. ФИО обучающегося, № группы, специальность

2. Место проведения практики (организация), наименование, юридический адрес

3. Время прохождения практики

4. Виды и объем работ, выполненные обучающимся во время практики

5. Качество выполнения работ в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика

Дата _____

Подписи руководителя
практики, ответственного
лица организации

IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)

4.1. Формы проведения экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) представляет собой выполнение тестовых заданий и ответ на теоретический вопрос для проверки теоретических знаний, полученных при изучении программы ПМ (теоретическая часть), и практических заданий (практическая часть), направленных на оценку готовности обучающихся, завершивших освоение ПМ, к реализации вида профессиональной деятельности *Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью*.

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

При принятии решения об итоговой оценке по профессиональному модулю учитывается роль оцениваемых показателей для выполнения вида профессиональной деятельности, освоение которого проверяется. При

отрицательном заключении хотя бы по одному показателю оценки результата освоения профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен». При наличии противоречивых оценок по одному и тому же показателю при выполнении разных видов работ, решение принимается в пользу обучающегося.

4.2. Форма оценочной ведомости

ОЦЕНОЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

_____,
 обучающийся(аяся) на _____ курсе по специальности СПО

код и наименование

_____ подготовки

базовой или углубленной

освоил(а) программу профессионального модуля _____

наименование профессионального модуля

в объеме _____ час. с «_____» _____ 20__ г. по «_____» _____ 20__ г.

Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля

Элементы модуля (код и наименование МДК, код практики)	Итоговая оценка по результатам контроля освоения ПМ	Формы промежуточной аттестации	Оценка

Результаты выполнения и защиты курсовой работы

Тема «_____»

Оценка _____.

Итоги экзамена (квалификационного)

Коды и наименования проверяемых компетенций	Оценка (да / нет)

Дата ____ . ____ . 20__

Подписи членов экзаменационной комиссии
 _____ / ФИО, должность

4.3. Форма комплекта экзаменационных материалов

Состав

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

I. ПАСПОРТ

Назначение:

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

Оцениваемые компетенции:

- ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
- ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
- ПК 1.10. Эксплуатировать торговле-технологическое оборудование.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

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

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ

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

Вариант № 1

Текст задания:

1. Теоретический вопрос.
2. Тест.
3. Практические задания.

Инструкция:

1. Внимательно прочитайте задание.
2. Напишите ответ на теоретический вопрос, выполните задания теста и практические задания.

Последовательность и условия выполнения частей задания:

1. Напишите ответ на теоретический вопрос.
2. Выполните задания теста.
3. Представьте в устной форме ответ на теоретический вопрос.
4. Выполните практические задания.

Вы можете воспользоваться калькуляторами.

Максимальное время выполнения задания – 90 мин.

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

III а. Условия выполнения заданий

Количество вариантов (пакетов) заданий для экзаменуемых: 2.

Время выполнения каждого задания и максимальное время на экзамен (квалификационный):

Ответ на теоретический вопрос: 20 мин.

Тест: 20 мин.

Практические задания: 50 мин.

Всего на экзамен: 90 мин.

Условия выполнения заданий

Задание 1 (теоретический вопрос).

Требования охраны труда: отсутствуют.

Оборудование:

- посадочные места по количеству обучающихся

- рабочее место преподавателя

Литература для экзаменуемых:

1. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 272 с.
2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 640 с.
3. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. – 296 с.
4. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для СПО. – М.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.
5. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 160 с.

Дополнительная литература для экзаменатора:

1. Грибанова И.В., Смирнова Н.В. Организация и технология торговли: учебное пособие. – Минск: РИПО, 2019. – 203 с.

2. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 688 с.
3. Жулидов С.И. Организация коммерческой деятельности. Схемы и таблицы: учебно-методическое пособие. – Моршанск: ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж», 2017. – 95 с.
4. Навоенко И.В. Торговое оборудование: электронное учебное пособие. – Гомель: Гомельский государственный профессиональный аграрно-технический лицей. – URL : <https://ggpatl.gomel.by/navoenko/index.html>
5. Несчастные случаи, производственный травматизм и профессиональные заболевания: учебное пособие / сост. В.Ю. Контарева, С.Е. Башняк, Н.Г. Папченко. – Персиановский : Донской ГАУ, 2021. – 96 с.
6. Никитина Н.Ю., Шкурко В.Е., Шарова Ю.Е. Организация торгово-технологических процессов: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 112 с.
7. Оборудование торговых предприятий: краткий курс лекций для студентов / сост. Т.А. Трыкова. – Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2016. – 30 с.
8. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 500 с.
9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 248 с.
10. Учебно-методическое пособие к практическим занятиям по гигиене труда / сост. А.Я. Чамокова. – Майкоп: ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет», 2021. – 147 с.

Задание 2 (тест).

Требования охраны труда: отсутствуют.

Оборудование:

- посадочные места по количеству обучающихся
- рабочее место преподавателя
- калькуляторы

Литература для экзаменуемых:

1. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 272 с.
2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 640 с.
3. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. – 296 с.

4. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для СПО. – М.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.
5. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 160 с.

Дополнительная литература для экзаменатора:

1. Грибанова И.В., Смирнова Н.В. Организация и технология торговли: учебное пособие. – Минск: РИПО, 2019. – 203 с.
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 688 с.
3. Жулидов С.И. Организация коммерческой деятельности. Схемы и таблицы: учебно-методическое пособие. – Моршанск: ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж», 2017. – 95 с.
4. Навоенко И.В. Торговое оборудование: электронное учебное пособие. – Гомель: Гомельский государственный профессиональный аграрно-технический лицей. – URL : <https://ggpatl.gomel.by/navoenko/index.html>
5. Несчастные случаи, производственный травматизм и профессиональные заболевания: учебное пособие / сост. В.Ю. Контарева, С.Е. Башняк, Н.Г. Папченко. – Персиановский : Донской ГАУ, 2021. – 96 с.
6. Никитина Н.Ю., Шкурко В.Е., Шарова Ю.Е. Организация торгово-технологических процессов: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 112 с.
7. Оборудование торговых предприятий: краткий курс лекций для студентов / сост. Т.А. Трыкова. – Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2016. – 30 с.
8. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 500 с.
9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 248 с.
10. Учебно-методическое пособие к практическим занятиям по гигиене труда / сост. А.Я. Чамокова. – Майкоп: ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет», 2021. – 147 с.

Задание 3 (практические задания).

Требования охраны труда: инструктаж по технике безопасности.

Оборудование:

- посадочные места по количеству обучающихся
- рабочее место преподавателя
- контрольно-кассовая техника

- весоизмерительное оборудование
- торговый инвентарь

Литература для экзаменуемых:

1. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 272 с.
2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 640 с.
3. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. – 296 с.
4. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для СПО. – М.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.
5. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 160 с.

Дополнительная литература для экзаменатора:

1. Грибанова И.В., Смирнова Н.В. Организация и технология торговли: учебное пособие. – Минск: РИПО, 2019. – 203 с.
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 688 с.
3. Жулидов С.И. Организация коммерческой деятельности. Схемы и таблицы: учебно-методическое пособие. – Моршанск: ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж», 2017. – 95 с.
4. Навоенко И.В. Торговое оборудование: электронное учебное пособие. – Гомель: Гомельский государственный профессиональный аграрно-технический лицей. – URL : <https://ggpatl.gomel.by/navoenko/index.html>
5. Несчастные случаи, производственный травматизм и профессиональные заболевания: учебное пособие / сост. В.Ю. Контарева, С.Е. Башняк, Н.Г. Папченко. – Персиановский : Донской ГАУ, 2021. – 96 с.
6. Никитина Н.Ю., Шкурко В.Е., Шарова Ю.Е. Организация торгово-технологических процессов: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 112 с.
7. Оборудование торговых предприятий: краткий курс лекций для студентов / сост. Т.А. Трыкова. – Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2016. – 30 с.
8. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 500 с.

9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 248 с.

10. Учебно-методическое пособие к практическим занятиям по гигиене труда / сост. А.Я. Чамокова. – Майкоп: ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет», 2021. – 147 с.

Инструкция:

1. Ознакомьтесь с заданиями для экзаменуемых.
2. Ознакомьтесь с оборудованием для выполнения практических заданий.
3. Выполните задания в соответствии с алгоритмом.

Показатели оценки результатов освоения программы профессионального модуля

Номер и содержание задания	Оцениваемые компетенции	Показатели оценки результата
Теоретический вопрос: написание ответа на вопрос и устное его представление. Тестовые задания (ТЗ): выбор одного варианта ответа из 4-х предложенных, установление соответствия.	ПК 1.1 – ПК 1.10 (оценивается знаниевый компонент)	- знание элементов формирования хозяйственных связей (ТЗ 1) - знание видов товарных запасов (ТЗ 2) - понимание порядка управления товарными запасами и потоками (ТЗ 2) - понимание и правильность организации приемки товаров в соответствии с нормативными документами (ТЗ 3) - точность определения вида, класса и типа предприятий торговли (ТЗ 4) - правильность и точность применения терминологии торгового дела - соответствие выбора основных и дополнительных услуг для конкретного торгового предприятия (ТЗ 5) - знание правил добровольной сертификации услуг (ТЗ 6) - правильность применения методов, средств и приемов делового и управленческого общения (ТЗ 7) - правильность выбора методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности (ТЗ 8)

		<ul style="list-style-type: none"> - правильность выбора критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков (ТЗ 9) - правильное пользование приемами и методами логистики (ТЗ 9) - знание и соблюдение требований по эксплуатации торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда и техники безопасности (ТЗ 10)
Практические задания (ПЗ)		
ПЗ 1: оформление договора в соответствии с предъявляемыми требованиями	ПК 1.1, ПК 1.7	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение требований к структуре при составлении договора - соблюдение требований к содержанию при составлении договора - соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности
ПЗ 2: решение ситуационной задачи по приемке товаров	ПК 1.1, ПК 1.3	<ul style="list-style-type: none"> - проверка степени выполнения заключенных договоров - правильность организации приемки товаров в соответствии с нормативными документами
ПЗ 3: схематичное изображение выкладки товаров	ПК 1.2	<ul style="list-style-type: none"> - понимание порядка управления товарными запасами и потоками
ПЗ 4: определение типа предприятия торговли по описанию	ПК 1.4	<ul style="list-style-type: none"> - точность определения типа, вида и класса розничной и оптовой организации - правильность определения основных признаков, характеризующих предприятия торговли
ПЗ 5: составление схемы этапов сертификации услуг	ПК 1.6	<ul style="list-style-type: none"> - понимание процедуры добровольной сертификации услуг
ПЗ 6: решение задачи по расчету количества требуемого торгово-технологического оборудования	ПК 1.8	<ul style="list-style-type: none"> - точность расчета требуемого количества торгово-технологического оборудования в торговом предприятии
ПЗ 7: составление таблицы по ранжированию транспортных средств для перемещения материальных потоков	ПК 1.9	<ul style="list-style-type: none"> - правильность выбора критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков - правильное пользование приемами и методами логистики
ПЗ 8: обслуживание	ПК 1.5, ПК 1.7,	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение алгоритма обслуживания

<p>покупателя в соответствии с установленным алгоритмом продажи товаров</p>	<p>ПЗ 1.10</p>	<p>покупателей</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность и точность применения терминологии торгового дела - соблюдение культуры обслуживания покупателей - правильность применения методов, средств и приемов делового и управленческого общения - соблюдение принципов делового общения - соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности - грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда и техники безопасности - точность и скорость выполнения расчетно-кассовых операций - бережное обращение с торгово-технологическим оборудованием - соблюдение последовательности расчетов с покупателями
<p>ПЗ 9: взвешивание образцов товаров с определением массы и стоимости с учетом предложенной цены товаров</p>	<p>ПК 1.10</p>	<ul style="list-style-type: none"> - грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда и техники безопасности - точность и скорость выполнения расчетно-кассовых операций - бережное обращение с торгово-технологическим оборудованием

III 6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

1. Выполнение задания:

Экспертный лист Вариант 1

Освоенные ПК	Показатель оценки результата	Оценка
ПК 1.1	- знание элементов формирования хозяйственных связей	Да Нет
	- соблюдение требований к структуре при составлении договора, претензии, пр. документации	Да Нет
	- соблюдение требований к содержанию при составлении договора	Да Нет

	- проверка степени выполнения заключенных договоров	Да Нет
ПК 1.2	- знание видов товарных запасов	Да Нет
	- понимание порядка управления товарными запасами и потоками	Да Нет
ПК 1.3	- понимание и правильность организации приемки товаров в соответствии с нормативными документами	Да Нет
	- понимание порядка управления товарными запасами и потоками	Да Нет
ПК 1.4	- точность определения вида, класса и типа предприятий торговли	Да Нет
	- правильность определения основных признаков, характеризующих предприятия торговли	Да Нет
ПК 1.5	- правильность и точность применения терминологии торгового дела	Да Нет
	- соответствие выбора основных и дополнительных услуг для конкретного торгового предприятия	Да Нет
	- соблюдение алгоритма обслуживания покупателей	Да Нет
	- соблюдение культуры обслуживания покупателей	Да Нет
ПК 1.6	- знание правил добровольной сертификации услуг	Да Нет
	- понимание процедуры добровольной сертификации услуг	Да Нет
ПК 1.7	- правильность применения методов, средств и приемов делового и управленческого общения	Да Нет
	- соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности	Да Нет
	- соблюдение принципов делового общения	Да Нет
ПК 1.8	- правильность выбора методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности	Да Нет
	- точность расчета требуемого количества торгово-технологического оборудования в торговом предприятии	Да Нет
ПК 1.9	- правильность выбора критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков	Да Нет
	- правильное пользование приемами и методами логистики для рационального перемещения материальных потоков	Да Нет
ПК 1.10	- знание и соблюдение требований по эксплуатации торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда и техники безопасности	Да Нет
	- грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда и техники безопасности	Да Нет
	- точность и скорость выполнения расчетно-кассовых операций	Да Нет

	- бережное обращение с торгово-технологическим оборудованием	Да Нет
	- соблюдение последовательности расчетов с покупателями	Да Нет

Экспертный лист Вариант 2

Показатели деятельности		Выполнил	Не выполнил
1	Оформление документации в соответствии с предъявляемыми требованиями		
2	Эффективное управление товарными запасами		
3	Приемка товаров по количеству и качеству в соответствии с нормативными положениями		
4	Соотнесение вида, класса, типа предприятий торговли с их характеристиками		
5	Соблюдение алгоритма и культуры обслуживания покупателей		
6	Установление алгоритма процедуры добровольной сертификации услуг		
7	Применение и соблюдение норм, правил, принципов делового этикета в коммерческой деятельности		
8	Точное применение статистических методов и приемов для решения практических задач коммерческой деятельности		
9	Пользование приемами и методами логистики для перемещения материальных потоков		
10	Грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда и техники безопасности		

2. Устное обоснование:

В устной форме происходит представление ответа на теоретический вопрос. Устное комментирование обучающимся предусмотрено при выполнении практических заданий № 8,9.

4.4. Перечень заданий, выполняемых в ходе экзамена (квалификационного)

Таблица 8. Перечень заданий экзамена

№ заданий	Проверяемые результаты обучения (ПК, ОК)	Тип задания
Задание 1 (ответ на теоретический вопрос)	ПК 1.1 – ПК 1.10; ОК 1 – 4, 6-7, 12	Вопрос
Задание 2 (тест)	-	-
ТЗ 1	ПК 1.1; ОК 1 – 4, 6-7, 12	Вопрос для тестирования
ТЗ 2	ПК 1.2; ОК 1 – 4, 7	Вопрос для тестирования
ТЗ 3	ПК 1.3; ОК 1 – 4, 7, 12	Вопрос для тестирования
ТЗ 4	ПК 1.4; ОК 1 – 4, 7	Вопрос для тестирования
ТЗ 5	ПК 1.5; ОК 1 – 4, 7	Вопрос для тестирования
ТЗ 6	ПК 1.6; ОК 1 – 4, 7, 12	Вопрос для тестирования
ТЗ 7	ПК 1.7; ОК 1 – 4, 6-7	Вопрос для тестирования
ТЗ 8	ПК 1.8; ОК 1 – 4, 7, 12	Вопрос для тестирования
ТЗ 9	ПК 1.9; ОК 1 – 4, 7	Вопрос для тестирования
ТЗ 10	ПК 1.10; ОК 1 – 4, 7, 12	Вопрос для тестирования
Задание 3 (практическая часть)	-	-
ПЗ 1	ПК 1.1, ПК 1.7; ОК 1 – 4, 7, 12	Практическое задание
ПЗ 2	ПК 1.1, ПК 1.3; ОК 1 – 4, 7, 12	Ситуационная задача
ПЗ 3	ПК 1.2; ОК 1 – 4, 7, 12	Практическое задание
ПЗ 4	ПК 1.4; ОК 1 – 4, 7, 12	Ситуационная задача
ПЗ 5	ПК 1.6; ОК 1 – 4, 7, 12	Схема
ПЗ 6	ПК 1.8; ОК 1 – 4, 7, 12	Задача
ПЗ 7	ПК 1.9; ОК 1 – 4, 7	Таблица
ПЗ 8	ПК 1.5, ПК 1.7, ПЗ 1.10; ОК 1 – 4, 6-7, 12	Практическое задание
ПЗ 9	ПК 1.10; ОК 1 – 4, 6-7, 12	Практическое задание

4.5. Защита курсовой работы

4.5.1. Проверяемые результаты обучения

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические 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. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

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

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

4.5.2. Основные требования:

Требования к структуре и оформлению работы:

- Соответствие содержания заявленной теме
- Соответствие содержания разделов их наименованиям
- Логическая структура работы и ее отражение в оглавлении
- Логическая связь между разделами
- Использование различных источников информации
- Использование новейшей литературы
- Научный стиль изложения
- Грамотность изложения

- Структура: титульный лист, оглавление, введение, главы и параграфы, заключение, список литературы, приложения (по необходимости)

Требования к защите работы:

- Наличие качественной презентации
- Краткость доклада
- Соблюдение временного лимита
- Качественное выступление: четкость произношения, разборчивость слов, логичность изложения
- Правильные и полные ответы на вопросы
- Краткие ответы на вопросы
- Быстрые ответы на вопросы

4.5.3. Критерии оценки

Таблица 9. Оценка работы

Коды и наименования проверяемых компетенций или их сочетаний	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- эффективное установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров - контроль выполнения договоров	
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- эффективное управление товарными запасами и потоками - организация работы на складе - размещение товарных запасов на хранение	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- соблюдение процедуры приемки товаров по количеству и качеству	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- точное определение вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- правильное оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- соблюдение процедуры добровольной сертификации услуг	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- эффективное применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения	
ПК 1.8. Использовать основные	- точное использование основных	

методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексов	
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- эффективное применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков	
ПК 1.10. Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	- точное применение торговотехнологического оборудования в соответствии с назначением, правилами охраны труда и техники безопасности	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии - активность, инициативность в процессе работы	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- своевременность выполнения и сдачи частей работы - демонстрация эффективности и качественного выполнения работы - рациональность планирования и организации собственной деятельности	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- оптимальное решение проблемных вопросов в процессе выполнения работы	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- оперативность поиска необходимой информации - использование различных источников, включая Интернет-ресурсы - эффективное применение информации для выполнения профессиональных задач	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- коммуникабельность при взаимодействии с руководителем - соблюдение речевого этикета	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение	- самостоятельная постановка обучающимся задач профессионального и личностного развития - сознательное освоение новых	

квалификации.	знаний при выполнении работы (самообразование)	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение требований нормативных документов при написании работы и выполнении различных практических действий	

Таблица 10. Оценка защиты работы

Коды и наименования проверяемых компетенций или их сочетаний	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- владение приемами эффективного установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров и контроля их выполнения	
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- владение способами эффективного управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- четкое представление этапов и содержания процедуры приемки товаров по количеству и качеству	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- владение классификацией организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- владение алгоритмами оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- точное представление этапов процедуры добровольной сертификации услуг	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- владение в коммерческой деятельности эффективными методами, средствами и приемами 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.	- владение основными методами и приемами статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов	

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- четкое представление содержания логистических систем, владение приемами и методами закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающими рациональное перемещение материальных потоков	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- владение порядком применения торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением, правилами охраны труда и техники безопасности	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии - активность в процессе защиты	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- демонстрация эффективности и качественного выполнения работы - соблюдение последовательности и регламента защиты	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- оптимальные ответы на проблемные вопросы - демонстрация ответственности за выполненную работу	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- владение информацией по теме - правильное использование информации при ответах на вопросы	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- коммуникабельность в рамках защиты работы - соблюдение речевого этикета	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- демонстрация обучающимся задач профессионального и личностного развития - представление обучающимся сознательно освоенных новых знаний как результатов самообразования	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение требований нормативных документов при написании работы и выполнении различных практических действий	

Приложение 1. Задания для оценки освоения МДК

Комплект оценочных средств по МДК 01.01

Контрольная работа по МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности

Контрольная работа проводится в форме тестирования. Из вопросов формируются 2 варианта контрольной работы по 15 заданий.

Тест состоит из 15 заданий. Оценка за задания с 1 по 14 составляет 1 балл, а 15 задание оценивается в 4 балла. Соответственно, максимальное количество баллов, которое можно получить за выполнение теста, - 18 баллов. Баллы переводятся в отметку в соответствии с процентной шкалой.

1. Где содержится определение торговой деятельности?
- А) в Уголовном кодексе РФ
 - +Б) в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»
 - В) в Налоговом кодексе РФ

2. Под «коммерцией» понимают:
- +А) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров
 - Б) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров
 - В) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

3. 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:
- +А) коммерция
 - Б) торговля
 - В) производство

4. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»?
- А) исследование рынка
 - Б) управление
 - +В) торговля

5. Субъектами коммерческой деятельности являются:

- А) юридические лица
- Б) физические лица
- В) юридические лица и физические лица

6. Хозяйственные товарищества – это:

- А) коммерческие организации с разделенным на доли учредителей складочным капиталом и не являющиеся юридическим лицом
- +Б) коммерческие организации с разделенным на доли учредителей складочным капиталом и являющиеся юридическим лицом
- В) некоммерческие организации, преследующие социальные цели

7. К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относится:

- А) политическая партия
- +Б хозяйственное товарищество
- В) жилищный кооператив

8. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности?

- +А) да
- Б) нет
- В) могут, но только в установленных законом случаях

9. 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:

- А) торговля
- Б) производство
- +В) коммерция

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

- А) обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица
- +Б) не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п.
- В) в зависимости от содержания учредительных документов

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

- А) увеличение объемов продаж
- Б) максимально возможное снижение расходов
- +В) получение прибыли в результате своей деятельности

12. Основой коммерческой деятельности является:

- А) закупка товаров
- +Б) продажа товаров
- В) выбор организационно-правовой формы предприятия

13. К коммерческим организациям не относятся:

- А) хозяйственные товарищества и общества
- +Б) потребительские кооперативы
- В) производственные кооперативы

14. Субъекты государственного регулирования коммерческой деятельности:

- А) законодательные органы, общественность, правительство
- Б) государство, общественные организации, налоговые службы
- +В) государство, общественные организации, законодательные органы

15. Налоги, дотации, кредиты – это ... методы государственного регулирования коммерческой деятельности

- +А) экономические
- Б) правовые
- В) нормативные

16. Государственное регулирование коммерческой деятельности может осуществляться с помощью кредитов?

- А) нет
- +Б) да
- В) в исключительных случаях

17. Согласно гражданскому кодексу РФ все предприятия в зависимости от основной цели подразделяются на:

- А) производственные и непроизводственные
- +Б) коммерческие и некоммерческие
- В) государственные и негосударственные

18. Формирование целостной системы для наиболее полного комплексного обслуживания потребностей населения и запросов рынка труда – это ... государственного регулирования коммерческой деятельности:

- А) принцип регулирования
- +Б) цель регулирования

В) функции регулирования

19. Динамичность, гибкость, оптимальность – это ... государственного регулирования коммерческой деятельности:

А) косвенные методы государственного воздействия

Б) прямые методы государственного воздействия

+В) принципы государственного регулирования

20. Специализированные посредники, которыми могут быть как крупные фирмы, так и мелкие распространители (но всегда юридические лица), работающие в основном по долгосрочным контрактам, именуются:

А) дистрибьюторами

Б) трейдерами

+В) дилерами

21. Специализированные посредники, которыми могут быть не только юридические лица, но и индивидуальные предприниматели, работающие в основном по краткосрочным контрактам, именуются:

А) дилерами

Б) стокистами

+В) трейдерами

22. На каком этапе коммерческой деятельности выполняются следующие операции: расчет предполагаемого объема реализации товаров и обоснование структуры ассортимента закупаемых товаров?

А) выбор поставщиков товаров

Б) сбор и анализ информации о конъюнктуре рынка

+В) определение потребности в товарах

23. На каком этапе коммерческой деятельности выполняются следующие операции: разработка проекта договора купли-продажи (поставки), согласование условий договора, заключение договора и контроль его исполнения?

А) выбор поставщиков товаров

+Б) установление хозяйственных связей с поставщиками

В) управление товарными запасами

24. Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по ... и формам торгового обслуживания покупателей:

А) площади

+Б) торговой площади

В) ассортименту реализуемых товаров

25. Какие требования предъявляются к коммерческой информации?
 А) достоверность, правдивость, объемность, логичность, своевременность
 Б) достоверность, надежность, оперативность, системность, комплексность
 +Г) достоверность, надежность, конкретность, своевременность, правдивость

26. К способам защиты коммерческой тайны относятся:

- +А) запрет несанкционированного доступа к компьютерной информации
 +Б) административные мероприятия (наличие службы безопасности, пропускной режим и др.)
 В) своевременная приёмка товаров.

27. Какой отдел не входит в структуру коммерческой службы?

- А) отдел маркетинга
 Б) отдел закупок
 +В) отдел кадров

28. Установите соответствие видов розничной торговли:

Вид розничной торговли	Характеристика
1) магазин	А) оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого размещен товарный запас.
2) павильон	Б) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, рассчитанное на одно рабочее место, на площади которого размещен товарный запас на один день торговли
3) киоск	В) оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест
4) палатка	Г) розничное торговое предприятие или торговая единица, занимающее обособленное капитальное здание (помещение), имеющее торговое помещение, помещения для приемки, хранения и подготовки к продаже товаров, а также для работы аппарата управления и удовлетворения бытовых нужд работников

- 1 – Г
 2 – В

3 – А

4 – Б

29. Установите соответствие форм розничной торговли:

Форма розничной торговли	Характеристика
1) торговля в стационарных торговых объектах	А) розничная торговля, осуществляемая в торговых объектах, представляющих собой временную конструкцию, не являющуюся капитальным строением (зданием, сооружением) или его частью, вне зависимости от присоединения или неприсоединения к инженерным коммуникациям с передвижных средств развозной торговли, оснащенных торговым оборудованием, а также с передвижных средств разносной торговли
2) торговля в нестационарных торговых объектах	Б) розничная торговля, осуществляемая вне стационарных торговых объектов с использованием передвижных средств торговли, представляющих собой специально оборудованные для торговли транспортные средства
3) разносная торговля	В) розничная торговля, осуществляемая в торговых объектах, представляющих собой капитальное строение (здание, сооружение), присоединенное к инженерным коммуникациям, или его часть (части), оснащенные торговым оборудованием
4) развозная торговля	Г) розничная торговля, осуществляемая вне стационарных торговых объектов с использованием передвижных средств торговли, представляющих собой специальные приспособления для торговли (торговые автоматы, тележки, лотки, корзины и иные приспособления), либо без них

1 – В

2 – А

3 – Г

4 – Б

30. Любая деятельность по реализации товаров или услуг конечным покупателем для личного потребления – это торговля ...:

А) развозная

Б) оптовая

+В) розничная

Критерии оценивания контрольной работы

Отметка «5» (отлично) – 16-18 баллов (90-100%)

Отметка «4» (хорошо) – 13-15 баллов (70-89%)

Отметка «3» (удовлетворительно) – 9-12 баллов (50-69%)

Отметка «2» (неудовлетворительно) – 0-8 баллов (менее 50%)

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Формой промежуточной аттестации по МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности» является экзамен.

Оценка за экзамен выставляется в соответствии с процентной шкалой. Тест состоит из 50 заданий: 6 заданий оцениваются по 2 б., остальные – по 1 баллу. Соответственно, максимальное количество баллов, которое можно получить за выполнение теста, - 56 баллов.

Тестовые задания представлены ниже.

1. Предприятие какой организационно-правовой относится к коммерческим:

+А) производственный кооператив

Б) потребительский кооператив

В) союзы и фонды

2. Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) – это?

+А) цель коммерции

Б) тактика коммерции

В) задача коммерции

3. Коммерческая деятельность – это?

+А) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли

Б) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей

В) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала

4. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли:

- +А) коммерческие процессы
- Б) производственные процессы
- В) промышленные процессы

5. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:

- А) нет
- +Б) да
- В) могут, но только в установленных законом случаях

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

- А) обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица
- Б) в зависимости от содержания учредительных документов
- +В) не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п.

7. Основная причина возникновения такого явления, как коммерческая тайна:

- +А) конкурентная борьба и стремление коммерческого предприятия к максимизации прибыли от хозяйственной деятельности
- Б) необходимость охраны товарных знаков
- В) стремление коммерческого предприятия к доминирующему положению на рынке

8. Документы, регулирующие вопросы коммерческой тайны и конфиденциальной информации в коммерческих структурах:

- +А) Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «О коммерческой тайне»
- Б) приказы и инструктивные письма Министерства финансов РФ
- В) Уголовно-процессуальный кодекс РФ

9. Режим коммерческой тайны – это?

- А) порядок, установленный в коммерческом предприятии и регламентирующий допуск к конфиденциальной информации
- +Б) система правовых, организационных, технических и иных мер, принимаемых обладателем коммерческой тайны по обеспечению ограниченного доступа к соответствующей информации
- В) установление предприятиями правил по отнесению информации к закрытой

10. Носитель коммерческой тайны – это?

- А) любое физическое лицо, знакомое с информацией, составляющей коммерческую тайну
- Б) юридические лица, знакомые с информацией, составляющей коммерческую тайну
- +В) материальные объекты, в которых информация, составляющая коммерческую тайну, находит свое отображение в виде символов, образов, сигналов, технических решений и процессов

11. Обязательной мерой обеспечения режима коммерческой тайны является:

- А) внедрение в хозяйственную практику определенного порядка документооборота на коммерческом предприятии
- +Б) заключение заинтересованными лицами соглашений о неразглашении коммерческой тайны
- В) установление регламентированного режима труда конкретно взятого предприятия

12. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:

- А) федеральным правительством
- +Б) органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном
- В) такое регулирование не осуществляется – коммерческая деятельность регулируется рынком

13. Документ, являющийся основным при формировании хозяйственных связей коммерческих предприятий:

- +А) Гражданский кодекс РФ
- Б) Арбитражно-процессуальный кодекс РФ
- В) Арбитражный кодекс РФ

14. Различают следующие виды оптовых предприятий:

- А) магазины, палатки, ларьки, павильоны, передвижные (автомагазины)
- Б) торговые объединения, торговые комплексы, торговые центры
- +В) брокеры, агенты, дистрибьюторы, дилеры

15. Предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также оказывающее услуги по организации оптового оборота – это?

- +А) предприятие оптовой торговли
- Б) предприятие розничной торговли
- В) фирмы, занимающиеся прямой торговлей по каталогам

16. Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Ее предметом является не только продажа, но и торговое обслуживание и предоставление дополнительных услуг покупателям:

- А) предприятие оптовой торговли
- +Б) предприятие розничной торговли
- В) фирмы, занимающиеся прямой торговлей по каталогам

17. Государственные организационные структуры, участвующие в регулировании коммерческой деятельности:

- +А) Торгово-промышленная палата РФ, Российское агентство поддержки малого предпринимательства, общественных объединений предпринимателей страны
- Б) Совет по промышленной политике и предпринимательству при Правительстве РФ
- В) Государственный таможенный комитет РФ, Госторгинспекция

18. Ассортимент – это?

- +А) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков
- Б) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли
- В) комплекс мер, обеспечивающих поддержание товарных запасов в нормативных размерах, регулирование поступления и отпуска их со склада, учет и контроль за составлением запасов

19. По степени сложности ассортимента выделяют:

- +А) простой и сложный ассортимент товаров
- Б) промышленный и торговый ассортимент товаров
- В) рациональный и оптимальный ассортимент товаров

20. Объектом коммерческой деятельности является:

- А) некоторая сущность в виртуальном пространстве, обладающая определённым состоянием и поведением, имеющая заданные значения свойств (атрибутов) и операций над ними (методов)
- Б) реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога

+В) все, что способно приносить прибыль: имущество, товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, лицензии, произведения науки, литературы, «ноу-хау»)

21. Под сохранением в секрете информации, доступ к которой ограничен узким кругом пользователей (отдельных лиц или организаций) подразумевается:

- +А) конфиденциальность
- Б) материальность
- В) документированность

22. Целью коммерческой деятельности является:

- А) анализ, планирование и оценка коммерческой деятельности в целом и отдельных ее процессов
- +Б) извлечение прибыли
- В) решение важнейших вопросов, связанных с формированием качества и ассортимента, классификацией, кодированием товара

23. Органами, контролирующими все стороны коммерческой деятельности, являются:

- А) Генеральный прокурор Российской Федерации и подчиненные ему прокуроры в соответствии с федеральным законом
- Б) Органы охраны территории государственных природных заповедников и национальных парков, органы, ответственные за исполнение федерального бюджета, Комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, Органы и учреждения уголовно-исполнительной системы
- +В) Госторгинспекция, Госстандарт России, Государственная налоговая служба РФ, Министерство здравоохранения РФ, Государственный таможенный комитет РФ

24. В основу типового разнообразия оптовых предприятий положены масштабы их деятельности, на основании которых выделяют оптовые предприятия:

- А) федерального и муниципального уровней
- Б) одно- и многоуровневые
- +В) общенационального и регионального уровней

25. Напишите определению понятию «оптовая торговля»:

Ответ: Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.

26. Напишите определению понятию «розничная торговля»:

Ответ: Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

27. Перечислите виды организационно-правовых форм предприятий торговли:

Ответ: ИП, хозяйственные товарищества, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью.

28. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- А) крупными партиями
- Б) торговыми предприятиями
- +В) торговым предприятиям или оптовым посредникам для последующей перепродажи

29. Розничная продажа отличается от оптовой:

- А) нет отличий
- Б) продажей товаров мелкими партиями
- +В) продажей товаров населению для личного потребления

30. Перечислите виды розничной торговли.

Ответ: Стационарная и нестационарная.

31. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе:

- А) маркетинга
- Б) сбыта
- +В) кадров

32. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

- +А) цена и качество

- Б) скидки и доступность информации
- В) принадлежность к одной отрасли

33. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли:

- А) ассортимент товаров; величина предприятия
- Б) способ продаж; объем услуг
- +В) ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма

34. На каком из данных принципов не может быть основано деловое общение?

- +А) эгоизм
- Б) уважительность
- В) тактичность

35. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- А) в организации торгового обслуживания покупателей
- +Б) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка
- В) в формировании ассортимента товаров

36. Государственное регулирование торговой сферы через формирование законодательной базы, регулирующей рыночные отношения – это?

- А) социальный метод
- Б) финансово–экономический метод
- +В) правовой метод

37. Предметом коммерческого права является:

- А) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права
- Б) отношения, возникающие в сфере административного права
- +В) отношения, возникающие в сфере товарного обращения

38. Правовой режим товаров в торговле – это?

- А) совокупность законов
- +Б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле
- В) совокупность личных прав

39. Определить Закон по описанию (необходимо написать полное наименование).

Этот Закон определяет основы государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации.

Ответ: Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 16.02.2022) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"

40. Определить Закон по описанию (необходимо написать полное наименование).

Этот Закон регулирует отношения, возникающие между потребителями и изготовителями, исполнителями, импортерами, продавцами, владельцами агрегаторов информации о товарах (услугах) при продаже товаров (выполнении работ, оказании услуг), устанавливает права потребителей на приобретение товаров (работ, услуг) надлежащего качества и безопасных для жизни, здоровья, имущества потребителей и окружающей среды, получение информации о товарах (работах, услугах) и об их изготовителях (исполнителях, продавцах), о владельцах агрегаторов информации о товарах (услугах), просвещение, государственную и общественную защиту их интересов.

Ответ: Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) "О защите прав потребителей"

41. К учредительным документам коммерческой организации относятся:

- А) протокол
- +Б) устав
- В) кодекс

42. Коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней имущество, называется:

- +А) унитарным предприятием
- Б) акционерным обществом
- В) ассоциацией

43. Преднамеренно скрываемые экономические сведения о различных аспектах технологических и хозяйственных операций, преднамеренно скрываемые организацией – это?

- А) защита коммерческой информации

- Б) коммерческий риск
- +В) коммерческая тайна

44. Отрасль хозяйства, в которой происходит реализация товаров путем купли-продажи – это?

- А) промышленность
- +Б) торговля
- В) сельское хозяйство

45. Возможные убытки в процессе осуществления коммерческой деятельности – это?

- А) издержки
- +Б) коммерческий риск
- В) непредвиденные расходы

46. Отдельные покупатели, приобретающие товары для личного (семейного, домашнего) использования, – это?

- +А) конечные потребители
- Б) конечные покупатели
- В) посредники

47. Товар является объектом коммерческой деятельности?

- +А) да, является
- Б) нет
- В) является в случае его производства

48. К стационарной сети не относятся:

- +А) магазины
- Б) автомагазины
- В) павильоны

49. Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по _____ и формам торгового обслуживания покупателей:

- А) площади
- +Б) торговой площади
- В) ассортименту реализуемых товаров

50. Гражданин или юридическое лицо, учреждающее (создающее) предприятие – это?

- +А) учредитель
- Б) руководитель предприятия
- В) совет директоров предприятия

Критерии оценивания

Отметка «5» (отлично) – 50-56 баллов (90-100%)

Отметка «4» (хорошо) – 39-49 баллов (70-89%)

Отметка «3» (удовлетворительно) – 28-38 баллов (50-69%)

Отметка «2» (неудовлетворительно) – 0-27 баллов (менее 50%)

Новые критерии

Отметка «5» (отлично) – 50-56 баллов (90-100%)

Отметка «4» (хорошо) – 36-49 баллов (65-89%)

Отметка «3» (удовлетворительно) – 20-35 баллов (36-64%)

Отметка «2» (неудовлетворительно) – 0-19 баллов (менее 36%)

Комплект оценочных средств по МДК 01.02

Контрольная работа по МДК 01.02. Организация торговли

Контрольная работа проводится в форме тестирования. Из вопросов формируются 2 варианта контрольной работы.

Тест состоит из 15 заданий. Оценка за задания с 1 по 14 составляет 1 балл, а 15 задание оценивается в 4 балла. Соответственно, максимальное количество баллов, которое можно получить за выполнение теста, - 18 баллов. Баллы переводятся в отметку в соответствии с процентной шкалой.

1. Товароснабжение – это?

А) процесс доведения товаров от предприятий изготовителей до предприятий оптовой торговли

Б) система мероприятий, представляющая сложный комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли

+В) деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением товаров от мест происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и выгодой для себя

2. По характеру выполняемых функций склады делятся на:

А) универсальные, специализированные, смешанные

Б) автоматизированные, с комплексной механизацией, с применением средств механизации

+В) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения

3. Основным документом при перевозке товаров автомобильным транспортом является:

А) железнодорожная транспортная накладная

+Б) товарно-транспортная накладная

В) счет-фактура

4. Что такое правовой режим товаров в торговле?

А) совокупность законов

+Б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле

В) совокупность законов, правил и личных прав

5. Установите соответствие между видами договоров и их сущностью:

Вид договора	Характеристика
1) договор поставки	А) продавец обязуется передать товар в собственность покупателю
2) договор купли-продажи	Б) поставщик обязуется передать в обусловленный срок товары покупателю
3) договор контрактации	В) производитель обязуется передать сельхозпродукцию заготовителю
4) договор розничной купли-продажи	Г) розничный торговец обязуется передать покупателю товар

1 – Б

2 – А

3 – В

4 – Г

6. Форма заключения договора поставки:

А) нотариальная

Б) устная

+Г) любая форма, предусмотренная законодательством для договоров поставки

7. Установите соответствие между видами платежей при неисполнении договорных обязательств и их сущностью:

Вид платежа	Характеристика
1) убытки	А) процентное выражение или денежная сумма за

	невыполнение договора
2) штраф	Б) единовременный платеж с поставщика за просрочку поставки
3) неустойка	В) расходы, которые имели место при нарушении договора другой стороной
4) пеня	Г) нарастающая неустойка за просрочку выполнения обязательств

- 1 – В
- 2 – А
- 3 – Б
- 4 – Г

8. Задача, решаемая при регулировании товарными запасами:

- А) формирование ассортимента товаров
- Б) увеличение объемов продаж
- +В) определение времени пополнения запасов

9. Одна из основных моделей регулирования товарными запасами:

- +А) модель с фиксированным объемом
- Б) модель изменяющегося заказа
- В) модель оптимального ассортимента

10. Форма длительного коммерческого сотрудничества, при которой фирма передает права на продажу своих товаров и услуг, на использование торговой марки, технологии другой фирме – это?

- А) лизинг
- Б) инжиниринг
- +В) франчайзинг

11. В какой отрасли народного хозяйства, как правило, не применяется франчайзинг?

- А) торговля легковыми и грузовыми автомобилями
- +Б) сельское хозяйство
- В) отрасль быстрого питания

12. Сколько групп операций можно выделить в складском технологическом процессе?

- А) 2
- Б) 4
- +В) 3

13. Какова последовательность операций складского технологического процесса?

- +А) поступление товаров на склад, хранение товаров на складе, отпуск товаров со склада
- Б) хранение товаров на складе, поступление товаров на склад, отпуск товаров со склада
- В) поступление товаров на склад, отпуск товаров со склада, хранение товаров на складе

14. Хранение товаров предполагает осуществление такой операции:

- +А) размещение товаров в стеллажах и их укладка в штабеля
- Б) отборку товаров
- В) изучение физико-химических свойств

15. Последовательность и ритмичность предполагают то, что:

- А) товары поступают на склад и отправляются покупателям
- +Б) выполнение всех взаимосвязанных операций должно быть согласовано по времени
- В) применяется современная подъемно-транспортная техника

16. К акту приемки прилагаются:

- А) копии сопроводительных документов
- Б) пломбы от тарных мест, в которых обнаружена недостача
- +В) оба варианта верны

17. Функцией товарных складов является:

- +А) образование и хранение запасов товаров, полученных от поставщиков
- Б) формирование ассортимента товаров
- В) изучение и выбор поставщиков

18. Содержание и объем складского технологического процесса зависят от:

- А) организации приемки товаров по количеству и качеству
- Б) физико-химических свойств товаров
- +Г) оба варианта верны склада

19. Объектом управления торгово-технологическими процессами на складе является:

- +А) ассортимент товаров
- Б) технологические карты
- В) диспетчерская служб

20. Сопроводительные документы поставщика:

- А) приемный акт, счет-фактура
- +Б) накладная, счет-фактура
- В) договор поставки, доверенность

21. Технологическими функциями предприятий розничной торговли не являются:

- А) приемка товаров по количеству и качеству
- +Б) рекламирование товаров и услуг
- В) размещение и выкладка товаров в торговом зале

22. При продаже товаров по образцам в торговом зале выставляются не товары, предназначенные для отбора покупателями, а их ...:

- +А) макеты
- Б) модели
- В) упаковки

23. Наиболее распространенными способами хранения упакованных товаров являются штабельный и ...:

- А) насыпной
- +Б) стеллажный
- В) единичное хранение

24. Транспортную тару от потребительской отличает то, что она:

- А) является многооборотной
- Б) не оплачивается покупателем, так как ее стоимость не входит в стоимость товара
- +В) предназначена для транспортировки и хранения товара

25. Перевозка грузов в торговле осуществляется на основании договора:

- А) купли-продажи грузов
- Б) складского хранения
- +В) перевозки грузов

26. Деление запасов на текущие, страховые, сезонные, подготовительные производится:

- А) по исполняемым функциям
- Б) по местонахождению
- +В) по назначению

27. Текущие запасы обеспечивают непрерывность производственного или торгового процесса:

- А) в период сезонного увеличения спроса

- Б) в случае случайного увеличения спроса
+В) между очередными поставками

28. Степень соответствия вербальных и невербальных форм поведения персонала розничной торговой организации ожиданиям, привычкам, знаниям и практическому опыту покупателей – это?

- А) качество торгового обслуживания
Б) культура торговли
+В) культура торгового обслуживания

29. Совокупность характеристик и условия процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала – это?

- А) качество торгового обслуживания
+Б) культура торговли
В) культура торгового обслуживания

30. Перечень услуг, оказываемых предприятиями торговли, утверждается ...

- +А) администрацией предприятия
Б) управлением торговли
В) налоговой инспекцией

Критерии оценивания контрольной работы

Отметка «5» (отлично) – 16-18 баллов (90-100%)

Отметка «4» (хорошо) – 13-15 баллов (70-89%)

Отметка «3» (удовлетворительно) – 9-12 баллов (50-69%)

Отметка «2» (неудовлетворительно) – 0-8 баллов (менее 50%)

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Формой промежуточной аттестации по МДК 01.02 «Организация торговли» является дифференцированный зачет.

Оценка за дифференцированный зачет выставляется в соответствии с процентной шкалой. Тест состоит из 40 заданий: 2 задания оцениваются по 2 б., остальные – по 1 баллу. Соответственно, максимальное количество баллов, которое можно получить за выполнение теста, - 42 балла.

Тестовые задания представлены ниже.

1. Какой договор регулирует хозяйственные связи между предприятиями и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителям этой продукции?

- А) договор поставки
- +Б) договор контрактации
- В) договор купли-продажи

2. Договорная работа – часть работы коммерческого предприятия по формированию хозяйственных связей?

- А) нет, это сфера ответственности юридической службы, а формирование хозяйственных связей – коммерческой службы предприятия
- +Б) да
- В) зависит от содержания конкретного договора

3. Форма заключения хозяйственного договора:

- А) устная
- Б) только письменная
- +В) любая форма, если законом для договоров данного вида не предусмотрена определенная форма

4. Базисные условия поставки – это?

- +А) условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливающие момент перехода риска повреждения товара с продавца на покупателя
- Б) время доставки продукции (товаров) поставщиками на склад коммерческого предприятия и время доставки продукции (товаров) далее покупателям
- В) методы завоза продукции (товаров) на склад коммерческого предприятия и осуществления поставок потребителям со склада

5. Под исполнением договора понимается:

- +А) осуществление кредитором прав и исполнение должником обязанностей, возникших из заключенного договора
- Б) передача товара в собственность покупателю
- В) соблюдение дееспособности сторон договора

6. Существенным условием договора контрактации является объект продажи, а именно:

- А) сельскохозяйственная продукция
- Б) сельскохозяйственная продукция, прошедшая переработку
- +В) сельскохозяйственная продукция, не прошедшая переработку

7. Сделки, включающие обмен товаров определенной стоимости на другие товары равной стоимости без денежной оплаты, называются:

- +А) бартерными
- Б) торговыми
- В) лизинговыми

8. Приемка продукции по весу и на обнаружение поврежденных мест осуществляется:

- +А) в момент выгрузки или в момент получения от поставщика
- Б) на следующий день после выгрузки
- В) в течение недели после выгрузки

9. Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления – это?

- +А) товародвижение
- Б) товароснабжение
- В) транспортирование

10. Розничная продажа отличается от оптовой:

- А) размером торговой наценки
- Б) продажей товаров для последующей реализации
- +В) продажей товаров населению для личного потребления

11. Основной документ, регламентирующий отношение грузоотправителя перевозчика и грузополучателя:

- А) кассовый чек
- +Б) товарно-транспортная накладная
- В) товарная накладная

12. Установление фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется:

- А) приемка товара+
- Б) хранение товара
- В) выкладка товара

13. Что служит основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия?

- А) доставка товара
- +Б) заявки
- В) продажа

14. Как называется документ, который составляется в случае, когда количество и качество товара не соответствует договору?

- А) акт
- Б) договор
- +В) рекламация

15. Что неизбежно возникает при складской обработке товаров?

- +А) товарные потери
- Б) порча
- В) убыток

16. Что не относится к естественной убыли?

- +А) порча
- Б) распыл
- В) усушка

17. На сколько этапов делится приемка товаров по качеству?

- +А) 2
- б) 3
- в) 4

18. Основным звеном оптовой торговой системы являются оптовые предприятия _____ уровня (дополнить).

Ответ: регионального.

19. Оптовая торговля выполняет посредническую роль между _____ и _____ (дополнить).

Ответ: производством и розничной торговлей

20. Приемка скоропортящихся товаров осуществляется в срок, не позднее ...:

- А) 24 дней
- +Б) 24 часов
- В) 12 часов

21. Как называется период, по истечении которого пищевой продукт считается непригодным для использования по назначению?

- А) гарантийный срок
- Б) срок реализации
- +В) срок годности

22. Приемку сырья и продуктов от поставщика проводят:

- А) по требованиям-накладным
- Б) по счетам-фактурам
- +В) по товарно-транспортным накладным

23. Приемка сырья и продовольственных товаров от поставщика производится:

- А) по химическим показателям
- +Б) по органолептическим показателям
- В) по физическим показателям

24. Режим хранения сырья и продуктов – это?

- А) определенная температура и относительная влажность
- Б) хорошая вентиляция и естественное освещение
- +В) все ответы верны

25. Нарушение установленных правил и режимов хранения может привести к:

- А) нормируемым потерям
- Б) нормируемым излишкам
- +В) к ненормируемым потерям

26. Нормируемые потери – это?

- +А) потери в пределах норм естественной убыли
- Б) порча продуктов материально-ответственными лицами
- В) потери в случае неудовлетворительных условий перевозки

27. Тара – это?

- А) материал для склеивания поверхностей
- Б) чистящее средство
- +В) товарная упаковка

28. Упаковка – это?

- +А) потребительская тара
- Б) чистящее средство
- В) материал для склеивания поверхностей

29. Тара предназначена для:

- А) проверки качества товара
- +Б) обеспечения сохранности продуктов при транспортировке
- В) уничтожения продуктовых отходов

30. Хранение – это?

- +а) этап обращения товара, который должен проходить в условиях, обеспечивающих минимальное изменение его количества и качества
- б) правильное планирование и нормирование товарных запасов
- в) охрана товара

31. Назовите методы продажи товаров:

- А) магазинные, внемагазинные
- Б) основные и дополнительные
- +В) самообслуживание, через прилавок, по образцам

32. Совокупность характеристик и условия процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала – это?

- А) качество торгового обслуживания
- Б) культура торговли
- +В) культура торгового обслуживания

33. Общая схема торгового обслуживания покупателей в магазинах состоит из следующих операций:

- +А) 1. встреча покупателей; 2. выявление спроса покупателей; 3. консультация и показ товаров; 4. технические операции по отпуску товара; 5. расчет за купленный товар; 6. упаковка товаров
- Б) 1. встреча покупателей; 2. консультация и показ товаров; 3. выявление спроса покупателей; 4. технические операции по отпуску товара; 5. упаковка товаров; 6. расчет за купленный товар
- В) 1. встреча покупателей; 2. выявление спроса покупателей; 3. технические операции по отпуску товара; 4. консультация и показ товаров; 5. расчет за купленный товар; 6. упаковка товаров

34. 1. Какие операции не входят в процессе подготовки товаров к продаже?

- +А) проверка количества мест и единиц товара
- Б) распаковка товара
- В) проверка качества товара

35. На верхних полках следует располагать:

- А) дешевый товар и товар в подарочной упаковке
- +Б) дорогой товар и товар в подарочной упаковке
- В) крупногабаритный товар и в подарочной упаковке

36. Наименее выгодными местами расположения товаров считаются:

- А) места на стеллаже в начале, по ходу движения покупателей
- +Б) самые верхние и самые нижние полки
- В) места на полках на уровне глаз

37. Какой из перечисленных запасов предназначен для потребления между двумя поставками?

- А) страховой
- Б) подготовительный
- +В) текущий

38. С помощью каких запасов компенсируются отклонения фактического спроса от прогнозируемого?

- +А) страховые
- Б) текущие
- В) подготовительные

39. Каким документом оформляется отгрузка товаров со склада?

- А) счетом-фактурой
- +Б) накладной
- В) упаковочным ярлыком

40. Тип управленческой и производственной деятельности, объектом которого является создание и хранение запасов – это?

- +А) управление запасами
- Б) распределение запасов
- В) регулирование запасов

Критерии оценивания

Отметка «5» (отлично) – 38-40 баллов (90-100%)

Отметка «4» (хорошо) – 29-37 баллов (70-89%)

Отметка «3» (удовлетворительно) – 21-28 баллов (50-69%)

Отметка «2» (неудовлетворительно) – 0-20 баллов (менее 50%)

Комплект оценочных средств по МДК 01.03

Контрольная работа по МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Контрольная работа проводится в форме тестирования. Из вопросов формируются 2 варианта контрольной работы.

Тест состоит из 15 заданий. Каждое задание оценивается в 1 балл. Соответственно, максимальное количество баллов, которое можно получить за выполнение теста, - 15 баллов. Баллы переводятся в отметку в соответствии с процентной шкалой.

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

- А) технические
- +Б) эргономические
- В) экономические

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

- А) эксплуатационные
- +Б) технические
- В) эргономические

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

- А) тележка
- Б) кассовые кабины
- +В) прилавки

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

- +А) точность взвешивания
- Б) устойчивость
- В) чувствительность

5. Измерительные приборы, предназначенные для определения массы груза:

- +А) весы
- Б) пробирки
- В) мензурки

6. Какое оборудование используют для нарезки и/ или измельчения продовольственных товаров перед продажей?

- А) подъемно-транспортное оборудование
- Б) фасовочно-упаковочное
- +В) измельчительно-режущее

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

- А) по принципу действия

- Б) по месту и способу установки
- +В) по виду указательного устройства

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

- А) торговая мебель
- +Б) торговый инвентарь
- В) подручные приспособления

9. К какому оборудованию, используемому на предприятиях торговли, относят электрокофеварки и электрокипятильники?

- +А) тепловое
- Б) измельчительно – режущее оборудование
- В) весоизмерительное

10. Подъемно-транспортное оборудование периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой:

- А) конвейер
- +Б) лифт
- В) тележка

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

- А) холодильное оборудование
- Б) весоизмерительное оборудование
- +В) подъемно-транспортное оборудование

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

- А) счетный
- Б) установочный
- +В) чекопечатающий

13. К складскому оборудованию относят:

- +А) стеллажи и поддоны
- Б) сканеры для считывания штрих-кодов
- В) приборы для штрихового кодирования

14. Контрольно-кассовые машины применяются для расчетов с населением в соответствии с:

- А) Уставом предприятия
- +Б) Законом о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением

В) Правилами работы предприятия розничной торговли

15. Документом, подтверждающим регистрацию торговли предприятием ККМ в налоговых органах, является:

А) сертификат

+Б) карточка

В) акт

16. Фискальная память ККМ содержит:

А) текущую информацию о работе ККМ

Б) информацию, используемую администратором при проверке результатов работы кассира

+В) информацию, необходимую для отчета ККМ налоговым органам

17. Для считывания штрихового кода с носителей информации используются:

А) торговые автоматы

Б) приборы для печатания штрих-кодов

+В) сканеры

18. Для хранения, демонстрации и продажи скоропортящихся продуктов применяют:

А) складское оборудование

+Б) холодильное оборудование

В) торгово-выставочное оборудование

19. Кассир составляет отчет в кассовой книге торговой организации:

+А) ежедневно

Б) по мере необходимости

В) один раз в месяц

20. Допускаются ли денежные расчеты с населением без применения ККМ?

А) допускаются

Б) не допускаются

+В) допускаются в организациях отдельных категорий согласно перечню, утвержденному правительством РФ

21. При вводе в эксплуатацию ККМ, администрация заводит:

+А) книгу кассира-операциониста

Б) жалобную книгу

В) товарную книгу

22. Что является подтверждением договора между продавцом и покупателем в магазине?

- +А) кассовый чек
- Б) договор ничем не подтверждается
- В) товарный чек

23. Обязательна ли запись и хранение фискальных данных в фискальных накопителях?

- А) по желанию пользователя
- Б) не обязательно
- +В) да, обязательна

24. Какой ответственности за нарушение законодательства об охране труда нет:

- А) дисциплинарной
- +Б) общественной
- В) административной

25. Вид инструктажа, проводимый с работниками при принятии их на работу:

- А) первичный
- + Б) вводный
- В) внеплановый

26. Производственный травматизм и профессиональные заболевания являются показателями ...

- +А) уровня состояния охраны труда на предприятии
- Б) уровня техники безопасности на предприятии
- В) уровня производственной санитарии

27. Совокупность производственных травм, получаемых работающими на производстве, называется ...

- А) производственной санитарией
- +Б) производственным травматизмом
- В) опасным производственным фактором

28. Какие меры нужно произвести при переломах?

- А) наложить холодный компресс
- +Б) наложить шину
- В) оба ответа верны

29. В каких случаях пострадавшему делают искусственное дыхание?

- А) при ожоге

- +Б) при прекращении дыхания
- В) при потере сознания

30. Первичный инструктаж на рабочем месте, повторный, внеплановый, текущий инструктажи проводит:

- +А) непосредственный руководитель работ
- Б) отдел охраны труда
- В) руководитель предприятия

Критерии оценивания контрольной работы

Отметка «5» (отлично) – 13-15 баллов (90-100%)

Отметка «4» (хорошо) – 10-12 баллов (70-89%)

Отметка «3» (удовлетворительно) – 7-9 баллов (50-69%)

Отметка «2» (неудовлетворительно) – 0-6 баллов (менее 50%)

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Формой промежуточной аттестации по МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» является экзамен.

Оценка за экзамен выставляется в соответствии с процентной шкалой. Тест состоит из 50 заданий: 4 задания оцениваются по 2 б., 2 задания – по 11 баллов, остальные – по 1 баллу. Соответственно, максимальное количество баллов, которое можно получить за выполнение теста, - 74 баллов.

Тестовые задания представлены ниже.

1. Весы классифицируются по следующим признакам:

- +А) по способу и месту установки
- Б) по наименованию
- В) по цене

2. По принципу действия различают весы:

- А) настольные
- Б) шкальные
- +В) рычажные

3. По месту использования различают мебель:

- А) для выкладки товаров
- Б) для показа товаров
- +В) для торговых залов

4. Эстетические требования к мебели:

- +А) форма, пропорции, цвет
- Б) оптимальные размеры мебели
- В) простота и удобство конструкции

5. Инвентарь торговый – это?

- +А) различные приборы и инструменты, используемые в торгово-технологическом процессе
- Б) контейнеры различной конструкции, предназначенные одновременно для транспортирования, хранения и продажи товаров
- В) приборы и инструменты, используемые для продажи товаров

6. Что относится к противопожарному инвентарю?

- А) мусоросборники, урны для мусора, корзины для бумаг, ведра оцинкованные, щетки, швабры, веники
- +Б) огнетушители, ящики с песком, бочки с водой, противопожарные щиты с набором инструментов
- Б) насос для перекачки жидкости, лестницы-стремянки, пломбир, пломбы, мусаты для правки ножей, инвентарные корзины, тележки для покупателей

7. Научно-технический прогресс – это?

- +А) единое взаимообусловленное поступательное развитие науки и техники
- Б) система значений об объективных законах развития природы, общества, способствующая одновременному накоплению и систематизации этих знаний
- В) совокупность взаимосвязанных кардинальных изменений в технике, технологии, науке, приводящая к обновлению производительных сил

8. Данный вид инструктажа по безопасности труда проводят со всеми вновь принимаемыми на работу независимо от их образования, стажа работы по данной профессии, с временными работниками, студентами прибывшими на производственную практику:

- +А) вводный
- Б) внеплановый
- В) повторный

9. Минимальные затраты на изготовление торговой мебели, согласно требованиям предъявляемым к торговой мебели относят к:

- А) эргономическим
- +Б) экономическим
- В) эстетическим

10. Какое оборудование используют для нарезки на куски или ломтики или измельчения продовольственных товаров перед продажей?

- А) торговое автоматы
- Б) весоизмерительное оборудование
- +В) измельчительно-режущее

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

- +А) тара – оборудование
- Б) витрины
- В) прилавки

12. Данное оборудование предназначено для наклонного и горизонтального перемещения:

- А) лифт
- Б) тележка
- +В) конвейер

13. Травма, полученная работником или служащим при выполнении своих трудовых обязанностей, при совершении действия в интересах производства или в пути на работу и с работы на транспорте, представленном организацией называется:

- А) бытовой
- Б) уличной
- +В) производственной

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

- А) эксплуатационные
- +Б) технические
- В) эстетические

15. Какая продолжительность рабочего дня в неделю предусмотрена законодательством?

- А) 45 часов
- Б) 38 часов
- +В) 40 часов

16. Способность весов сохранять метрологические требования в течение длительного времени:

- А) точность взвешивания

- Б) постоянство показаний
- +В) прочность весов

17. Данные требования, предъявляемые к весам, предусматривают изготовление весов из материалов нейтральных, не вступающих во взаимодействие с товаром и окружающей средой:

- А) метрологические
- Б) эксплуатационные
- +В) санитарно-гигиенические

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

- +А) точность взвешивания
- Б) устойчивость
- В) постоянство показаний

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

- А) эксплуатационные
- Б) технические
- +В) эргономические

20. Какому метрологическому требованию соответствует определение: свойство весов, выведенных из состояния равновесия, возвращаться в исходное положение?

- +А) устойчивость
- Б) чувствительность
- В) постоянство показаний

21. Какому метрологическому требованию соответствует определение: свойство весов при одних и тех же условиях, при многократном взвешивании одного и того же груза давать одинаковые показания независимо от места расположения груза?

- А) устойчивость
- +Б) постоянство показаний
- В) чувствительность

22. Какой из перечисленных документов выдается покупателю:

- +А) кассовый чек
- Б) фискальный отчет
- В) отчет по кассирам

23. Кто производит подготовку к работе ККМ?

- +А) контролер-кассир
- Б) администратор магазина
- В) директор магазина

24. В каком режиме работает кассир при обслуживании покупателя?

Ответ: Режим «касса»

25. В каком режиме работы кассир составляет отчет, содержащий данные кассира, состояние счетчиков на начало дня, а также сверяет показания с данными, указанными в отчете на «Конец смены».

Ответ: Режим «начало смены»

26. Для хранения при низкой температуре, демонстрации и продажи предварительно охлажденных или замороженных скоропортящихся пищевых продуктов используют:

- А) тепловое оборудование
- +Б) холодильное оборудование
- В) механическое оборудование

27. По какому признаку тепловые аппараты подразделяются на аппараты непрерывного и периодического действия?

- +А) по принципу действия
- Б) по способу обогрева
- В) технологическому назначению

28. По какому признаку тепловое оборудование подразделяется на электрическое, газовое, огневое (твердо- и жидкотопливное) и паровое?

- А) по способу обогрева
- Б) по принципу действия
- +В) по источникам тепла

29. Что означает понятие охрана труда?

- А) система организационно-технических мероприятий и средств, направленная на защиту работников от вредных и опасных производственных факторов
- Б) система сохранения здоровья работников в процессе трудовой деятельности
- +В) система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические,

организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия

30. Источники трудового права:

- А) федеральные законы, акты нормативного характера федерального уровня
- Б) Конституция РФ
- +В) все вышеперечисленные нормативно-правовые акты

31. Чем продиктованы организационные мероприятия по снижению травматизма и профессиональных заболеваний?

- А) желанием работодателя
- +Б) требованиями нормативно-правовых актов
- В) решениями специальной комиссии

32. Какое из мероприятий, способствующих снижению травматизма и профессиональных заболеваний, относится к организационным?

- +А) расследование обстоятельств и причин несчастных случаев и профессиональных заболеваний на производстве
- Б) использование спецодежды и СИЗ
- В) обеспечение дополнительного отпуска лицам, занятым на работах с тяжелыми условиями труда

33. Как называется система устройств обеспечения микроклимата и чистоты воздушной среды на рабочих местах в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами?

- А) естественная вентиляция
- Б) механическая вентиляция
- +В) производственная вентиляция

34. Производственная санитария включает в себя:

- А) соблюдение санитарных требований на производстве
- +Б) систему организационных мероприятий и технических средств, предотвращающих или уменьшающих воздействие на работников вредных производственных факторов
- В) комплексные меры санитарно-бытового обеспечения работников предприятий

35. Задачами пожарной профилактики являются:

- +А) создание превентивных мер, которые направлены на исключение возможности возникновения пожаров и минимизацию их последствий
- Б) организация мер по минимизации разрушительного воздействия огня на людей и материальные ценности
- В) ограничение распространения огня

36. Напишите расшифровку маркировки торгового оборудования «КХН-1-80»:

Ответ: К – камера, Х — холодильная, Н — низкотемпературная, 1 — встроенная холодильная машина, 8 — внутренний охлаждаемый объем, О — открытый контейнер

37. Напишите расшифровку маркировки торгового оборудования «РП-500Г13»:

Ответ: весы рычажные, передвижные с наибольшим пределом взвешивания 500 кг, тарные, вид отсчета — визуальный, способ снятия показаний — местный

38. Соглашение между работником и работодателем заключенное в письменной форме – это?

- А) контракт
- +Б) трудовой договор
- В) соглашение

39. Установить соответствие между примером торгового оборудования и его видом:

Пример торгового оборудования	Вид торгового оборудования
1) лифт	А) Немеханическое торговое оборудование
2) POS-терминал	Б) Холодильное оборудование
3) вешала	В) Тепловое оборудование
4) лезвие-пила	Г) Весоизмерительное оборудование
5) плиты	Д) Подъемно-транспортное оборудование
6) кофеварочный аппарат	Е) Режущее оборудование
7) принтеры этикеток	Ж) Фасовочно-упаковочное оборудование
8) весы с расчетом стоимости товара	З) Оборудование для приготовления и продажи напитков
9) электронные ворота	И) Маркировочное и этикетировочное оборудование
10) дозатор весовой	К) Противокражное оборудование

11) шкаф холодильный	Л) Контрольно-кассовая техника
----------------------	--------------------------------

Ответы: 1 – Д, 2 – Л, 3 – А, 4 – Е, 5 – В, 6 – З, 7 – И, 8 – Г, 9 – К, 10 – Ж, 11 – Б

40. Установить соответствие между примером торгового оборудования и его видом:

Пример торгового оборудования	Вид торгового оборудования
1) соковыжималка	А) Немеханическое торговое оборудование
2) фискальный регистратор	Б) Холодильное оборудование
3) электропогрузчик	В) Тепловое оборудование
4) прилавки	Г) Весоизмерительное оборудование
5) этикет-пистолет	Д) Подъемно-транспортное оборудование
6) жесткие датчики – бирки	Е) Режущее оборудование
7) печи	Ж) Фасовочно-упаковочное оборудование
8) весы с чекопечатью	З) Оборудование для приготовления и продажи напитков
9) морозильная камера	И) Маркировочное и этикетировочное оборудование
10) дисковой нож	К) Противокражное оборудование
11) автомат фасовочный	Л) Контрольно-кассовая техника

Ответы: 1 – З, 2 – Л, 3 – Д, 4 – А, 5 – И, 6 – К, 7 – В, 8 – Г, 9 – Б, 10 – Е, 11 – Ж

41. Что такое безопасность труда?

- А) травма, полученная работником на производстве
- Б) случай воздействия на работающего опасного производственного фактора
- +В) условия труда, при котором исключено воздействия на работающих опасных и вредных производственных факторов

42. ПВХС–2-0,63 – это?

- +А) индексация торгового холодильного оборудования
- Б) индексация погрузочно-разгрузочных машин
- В) индексация весоизмерительного оборудования

43. РН-10Ц13 – это?

- +А) индексация весоизмерительного оборудования
- Б) индексация торгового холодильного оборудования
- В) индексация торговых автоматов

44. Для считывания штрихового кода с носителей информации используются:

- А) торговые автоматы
- +Б) сканеры
- В) приборы для печатания штрих-кодов

45. Определить маркировку по описанию: весы рычажные, настольные, с наибольшим пределом взвешивания 3 кг, циферблатные, с визуальным отсчетом и местным определением показаний при взвешивании:

- А) РН-1Ц12
- Б) РН-30Ц11
- +В) РН-3Ц13

46. По способу установки немеханическое торговое оборудование бывает:

- +А) пристенное
- Б) для торговых залов магазинов
- В) специализированное

47. По назначению немеханическое торговое оборудование бывает:

- А) для хранения
- +Б) для торговых залов магазинов
- В) универсальное

48. Режим рабочего времени в организации устанавливается:

- А) государственным регламентом
- +Б) правилами внутреннего трудового распорядка организации
- В) распоряжением руководителя подразделения

49. Перед включением кассового аппарата в сеть проверяют:

- А) наличие кассовой ленты
- Б) правильность заполнения книги «кассира-операциониста»
- +В) целостность розетки, вилки, резиновой изоляции шнура

50. Корзины и тележки для отбора товаров относят к:

- +А) торговому инвентарю
- Б) торговому механическому оборудованию
- В) торговому немеханическому оборудованию

Критерии оценивания

Отметка «5» (отлично) – 66-74 баллов (90-100%)

Отметка «4» (хорошо) – 52-65 баллов (70-89%)

Отметка «3» (удовлетворительно) – 37-51 баллов (50-69%)

Отметка «2» (неудовлетворительно) – 0-36 баллов (менее 50%)

Приложение 2. Задания для экзамена квалификационного

Список теоретических вопросов (в каждом варианте – разные вопросы):

1. Цели, задачи, принципы коммерческой деятельности.
2. Виды, формы и способы торговли.
3. Этапы коммерческой деятельности.
4. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
5. Инфраструктура оптовой торговли.
6. Инфраструктура розничной торговли.
7. Виды и типы магазинов.
8. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
9. Коммерческая тайна и риск.
10. Деловой этикет специалиста коммерции.
11. Процесс товародвижения.
12. Договоры в коммерческой деятельности.
13. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
14. Складской технологический процесс.
15. Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии.
16. Процесс управления товарными запасами.
17. Процесс управления товарными потоками.
18. Услуги оптовой торговли.
19. Услуги розничной торговли.
20. Классификация торгово-технологического оборудования.
21. Эксплуатация контрольно – кассовых машин.
22. Расчеты с покупателями.
23. Законодательство по охране труда.
24. Производственный травматизм.
25. Условия труда.

Вариант 1

Тест:

1. Правовой документ, регулирующий хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике:
 - а) «Основные условия поставок продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления»
 - б) «Особые условия поставок»

в) «Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления»

+г) Гражданский кодекс РФ

2. Запасы в любой момент учета являются ...

+а) текущими

б) страховыми

в) сезонными

г) подготовительными

3. Акт об установленном расхождении по количеству и качеству должен быть составлен:

+а) в день приемки

б) в течение 3 дней

в) в течение 10 дней

г) в течение месяца

4. Установить соответствие:

Тип предприятия	Пример торгового предприятия
1) универсальные	А) магазин колбас
2) специализированные продовольственные	Б) гипермаркет
3) специализированные непродовольственные	В) магазин «Всё для дома»
4) неспециализированные продовольственные	Г) магазин тканей
5) неспециализированные непродовольственные	Д) магазин «Продукты»

1 – Б, 2 – А, 3 – Г, 4 – Д, 5 – В

5. К какой группе услуг розничной торговли относят доставку купленных товаров?

+а) услуги по оказанию помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании, применении

б) услуги реализации товаров

в) информационно-консультационные

г) дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров

6. Целью сертификации является:

+а) защита прав потребителя и контроль безопасности продукции

б) получение максимальной прибыли

- в) удовлетворение потребностей покупателей
- г) социально-экономическое развитие России

7. В каких случаях, на Ваш взгляд, клиенту не стоит говорить «Здравствуйте»:

- а) Покупатель навеселе. Он подошел к Вам, подмигнул и сказал: «Хочу сделать подарок жене. У Вас есть подарочные сертификаты?»
- б) Покупатель быстро подходит к Вам и спрашивает: «У вас есть цифровые фоторамки?»
- в) Покупатель остановился у витрины несколько минут назад. Вы с ним встречались глазами, но сразу не поздоровались, так как в этот момент общались с другим клиентом. Теперь Вы освободились и готовы его проконсультировать.
- +г) Необходимо поздороваться с каждым клиентом.

8. Какое количество горок необходимо для выкладки непродовольственных товаров на основании следующих данных:

- площадь торгового зала - 300 м^2 ;
- под выкладку товаров предполагается использовать горки, размеры полок которых приведены ниже:
 - 1- я полка: $900*600 \text{ мм}$;
 - 2 - я полка: $900*400 \text{ мм}$;
 - 3 - я полка: $900*400 \text{ мм}$;
 - 4 - я полка: $900*400 \text{ мм}$.

Прочее оборудование (витрины, прилавки, кассовые кабины) занимает в торговом зале - 70 м^2 .

Нормативное значение коэффициента установочной площади горок = 0,3.

- +а) 31
- б) 30
- в) 33
- г) 29

$300^2 * 0,3 = 90 \text{ м}^2$ (установочная площадь должна быть по нормативу)

$90 \text{ м}^2 - 70 \text{ м}^2 = 20 \text{ м}^2$ (площадь, на которую будем устанавливать горки)

3) определим

$0,9 \text{ м} * 0,6 \text{ м} = 0,54 \text{ м}^2$ (установочная площадь одной горки (определяем по нижней, наибольшей полке на оборудовании))

Одна горка в торговом зале будет занимать площадь, равную $0,54 \text{ м}^2$, для установки горок предназначено 20 м^2 , поэтому потребное количество горок:
 $20 \text{ м}^2 / 0,54 \text{ м}^2 = 31$ единиц

9. Расположите виды транспорта в порядке убывания способности доставлять груз непосредственно к складу потребителя:

- а) воздушный

- б) железнодорожный
 - в) водный
 - г) автомобильный
- г, б, а, в

10. Предохранительные устройства применяют для:

- а) создания препятствия между человеком и опасным производственным фактором
- б) сигнализации аварийного состояния оборудования
- в) оповещения оператора об опасности
- +г) остановки / отключения оборудования

Практическое задание:

1. Оформите договор на поставку продуктов по следующим данным:
Магазин «Деликатес», г. Омск, ул. Завертеева, д. 2
Поставщиком в данном случае будет являться ООО «Генеральские колбасы». Ассортимент поставляемой продукции выбрать самостоятельно.
Поставка будет осуществляться силами и средствами поставщика по указанному адресу.
На принятие товара, и рассмотрение спорных ситуаций дается от 1 до 3-х дней.
Штрафные санкции и пени будут составлять 45% от стоимости товара.
Срок действия договора 1 год с момента его подписания.
Реквизиты сторон написать любые.

Форма для оформления договора:

ДОГОВОР № _____

поставки _____

_____, именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице директора - _____, действующего на основании _____, с одной стороны, _____, именуемый в дальнейшем "Поставщик", в лице директора - _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поставщик обязан _____, а Покупатель - _____, (далее - "Товар"), наименование, ассортимент, количество и стоимость которых указываются в товарных накладных (далее - "накладные") на каждую партию Товара.

1.2. Поставка Товара осуществляется партиями на основании заявок Покупателя и при наличии соответствующего Товара на складе Поставщика.

1.3. Заявка Покупателя должна содержать наименование (ассортимент), количество Товара, дату, к которой необходимо поставить Товар, и адрес, по которому он должен быть поставлен, и может быть сделана как письменно, в том числе по факсу, электронной почте, так и в форме телефонной заявки.

1.4. Поставщик гарантирует соблюдение надлежащих условий хранения Товара до его передачи Покупателю.

2. КАЧЕСТВО ТОВАРА

2.1. Качество поставляемого Товара должно соответствовать требованиям соответствующих ГОСТов и ТУ, принятых для данного вида Товаров, а также качественным удостоверениям производителя и сертификатам соответствия.

2.2. Срок годности Товара устанавливается в пределах срока годности, указанного производителем на упаковке Товара.

2.3. При поставке Товара Поставщик передает Покупателю все необходимые документы, подтверждающие качество Товара, в том числе сертификаты соответствия и качественные удостоверения производителя.

2.4. Поставщик гарантирует качество и надежность поставляемого Товара.

2.5. Покупатель вправе предъявить претензии Поставщику по качеству и срокам годности поставленного Товара в течение _____ (_____) дней после его приемки. Дата приемки соответствует дате, указанной на накладной.

2.6. Поставщик обязуется устранить недостатки или заменить Товар ненадлежащего качества в течение _____ дней от даты передачи Товара Покупателю.

2.7. Устранение недостатков, поставка недостающего или замена негодного Товара осуществляется Поставщиком на основании письменной претензии Покупателя. В претензии должно быть указано количество Товара, по которому заявлена претензия, содержание и основание претензии, а также конкретное требование Покупателя. Претензия должна быть подтверждена актами и иными необходимыми документами. Претензия передается заказным письмом или курьерской доставкой с вручением уполномоченному представителю Поставщика под расписку и с приложением всех документов, доказывающих обоснованность претензии.

3. СРОКИ И ПОРЯДОК ПОСТАВКИ

3.1. Товар поставляется в сроки, указанные в заявке Покупателя. Поставщик имеет право досрочной поставки Товара.

3.2. Поставка осуществляется (нужное отметить):

- за счет Поставщика путем доставки Товара Покупателю по указанному им в заявке адресу:

_____ - самовывозом со склада Поставщика, расположенного по адресу: _____

3.3. Товар поставляется в таре и упаковке, соответствующих действующим стандартам и техническим условиям.

3.4. Поставщик, допустивший недопоставку Товара, обязан восполнить недопоставленное количество Товара в течение _____ дней с момента получения претензии Покупателя.

3.5. Товар передается по накладной, в которой указывается наименование Товара, ассортимент, количество мест и товарных единиц, стоимость Товара.

3.6. В случае отказа от приема продукции Покупатель обязан во всех экземплярах накладной сделать отметку об отказе с указанием причины отказа, должности, фамилии приемщика и подписать ее.

3.7. В случае отказа Покупателя сделать отметки об отказе в приемке Товара в соответствии с п. 3.6 настоящего договора факт отказа удостоверяется актом, составленным представителем Поставщика.

4. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. Покупатель оплачивает поставленный Поставщиком Товар по ценам, указанным в накладных на данную партию Товара.

4.2. Расчеты за поставленный Товар между сторонами производятся путем (нужное отметить):

- перечисления _____ денежных средств с расчетного счета Покупателя на расчетный счет Поставщика не позднее трех банковских дней с момента передачи Товара Покупателю;

- передачи _____ денежных средств в кассу Поставщика в момент передачи Товара Покупателю.

5. ИМУЩЕСТВЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

5.1. За необоснованный отказ от приемки Товара, доставленного по заявке Покупателя, или просрочку выборки Товара Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере _____ % (_____ процентов) от стоимости отгруженного Товара.

5.2. При просрочке оплаты Покупатель обязан уплатить Поставщику пени в размере _____ % (_____ процентов) от суммы долга за каждый день просрочки платежа.

5.3. При просрочке оплаты за полученную продукцию свыше _____ (_____) дней Поставщик прекращает прием заявок от Покупателя и приостанавливает исполнение своих обязательств по настоящему договору до полного погашения Покупателем задолженности.

5.4. В случае нарушения сроков поставки Товара по вине Поставщика последний обязан уплатить Покупателю штраф в размере _____ % (_____ процентов) от стоимости не поставленного Товара.

5.5. Покупатель вправе, уведомив Поставщика, отказаться от принятия Товара, поставка которого просрочена на _____ (_____) дней.

5.6. Споры, возникшие между сторонами при исполнении договора, разрешаются в установленном действующим законодательством РФ порядке.

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

6.1. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

6.2. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

6.3. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и заключается на срок _____ до _____

6.4. Если ни одна из сторон не заявит о прекращении (изменении) договора за один месяц до окончания срока, на который заключен договор, его действие автоматически пролонгируется на тот же срок.

- 6.5. Договор может быть досрочно расторгнут в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.
- 6.6. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.
- 6.7. После подписания настоящего договора все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

7. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Покупатель:

ИНН _____ (10 знаков)
 КПП _____ (9 знаков)
 ОГРН _____ (13 знаков)
 ОКПО _____ (8 знаков)

Юридический адрес:

Фактический адрес:

р/с _____ (20 знаков)
 к/с _____ (20 знаков)
 БИК _____ (9 знаков)

Генеральный директор

_____/_____/_____ /

МП

Поставщик:

ИНН _____ (10 знаков)
 КПП _____ (9 знаков)
 ОГРН _____ (13 знаков)
 ОКПО _____ (8 знаков)

Юридический адрес:

Фактический адрес:

р/с _____ (20 знаков)
 к/с _____ (20 знаков)
 БИК _____ (9 знаков)

Генеральный директор

_____/_____/_____ /

МП

2. Решите ситуационную задачу.

При поступлении товара в магазин, отсутствовали сопроводительные документы. Как должен осуществить приемку товара по количеству и качеству персонал магазина?

3. Изобразите в виде рисунка вертикальную выкладку товаров.

Выкладка предполагает, что однородные товары раскладываются на полках сверху и до низу. Каждая полоса заполнена одним типом продукции.

4. Идентифицируйте тип предприятия по описанию:

Специализация торговой деятельности: Специализированное продовольственное предприятие торговли.

Вид торговли: Розничная торговля.

Ассортимент товаров: Широкий ассортимент продовольственных товаров одной группы в соответствии со специализацией предприятия.

Формы торгового обслуживания покупателей: Самообслуживание; индивидуальное обслуживание через прилавок.

5. Составьте схему основных этапов процедуры добровольной сертификации услуг торгового предприятия.

6. Напишите полное решение задачи – тестовое задание № 8.

7. Составьте таблицу факторов выбора транспортного средства для перемещения материальных потоков. По каждому фактору определите наиболее оптимальный вид транспортного средства, обеспечивающий рациональное перемещение материальных потоков.

8. Произведите обслуживание покупателя на узле расчета. Напечатайте кассовый чек со следующими ценами за товары и подсчитайте суммы для каждой покупки:

Покупатель 1	Покупатель 2
35-48	90-88
46-90	37-16
32-99	155-18
385-95	1465-66
5644-98	1252-36
Итого:	Итого:

Проведите представленные товары через ККМ с помощью сканера (5 товаров со штрих-кодами лежат в специальной корзине).

Получите деньги за товары у покупателя и произведите расчет.

Подсчитайте стоимость сдачи и осуществите расчет с покупателем.

9. Произведите взвешивание образцов товаров и заполните таблицу.

Товары	Масса	Цена за 1 кг	Стоимость
Образец № 1 (гречка)		70-50	
Образец № 3 (сахар)		46-70	
Образец № 4 (яблоки)		55-00	

Вариант 2

Тест:

1. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования хозяйственных связей?

- а) изучение рынка товаров, определение возможных источников закупки, оформление хозяйственных связей, проведение претензионной работы
- +б) изучение рынка товаров, определение возможных источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы хозяйственных связей
- в) изучение рынка товаров, оценка собственной конкурентоспособности, поставка товаров, устранение разногласий по договорам

2. Система пополнения заказов с фиксированной периодичностью заказа предполагает:

- а) осуществление заказа, когда фактическое значение запаса опустится до точки заказа
- б) осуществление заказа на поставку, когда фактическое значение запаса опустится до границы страхового запаса
- в) пополнение запаса до установленной максимальной величины
- +г) осуществление заказа через равные, регулярно повторяющиеся промежутки времени

3. Базовыми документами, на основании которых осуществляется взаимодействие между поставщиком и потребителем в ходе процедуры приема – передачи товара, являются:

- а) товаросопроводительные документы
- б) договор поставки
- в) акт приема – передачи
- +г) инструкции по приемке товара (П-6, П-7)

4. Установить соответствие:

Тип предприятия	Пример торгового предприятия
1) универсальные	А) магазин мясных изделий
2) специализированные продовольственные	Б) супермаркет
3) специализированные непродовольственные	В) магазин «Товары для детей»
4) неспециализированные продовольственные	Г) магазин хозяйственных товаров
5) неспециализированные непродовольственные	Д) магазин «Продукты»

1 – Б, 2 – А, 3 – Г, 4 – Д, 5 – В

5. К какой группе услуг розничной торговли относят раскрой тканей?

- а) услуги реализации товаров

- +б) услуги по оказанию помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании, применении
- в) дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров
- г) информационно-консультационные

6. Что является результатом проведения работ по сертификации?

- +а) сертификат соответствия
- б) стандарт
- в) договор
- г) патент

7. Наиболее распространенной формой делового общения в сфере торговли является ...

- а) монолог
- б) общение в группе
- +в) диалоговое общение
- г) молчание

8. Какое количество контрольно-кассовых машин необходимо для магазина с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных: площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м; среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек.; коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.

- а) 3
- б) 5
- +в) 6
- г) 7

9. Расположите виды транспорта в порядке убывания стоимости перевозки:

- а) воздушный
 - б) водный
 - в) железнодорожный
 - г) автомобильный
- а, г, в, б

10. Для чего применяются предохранительные устройства?

- а) оповещения оператора об опасности
- +б) остановки / отключения оборудования
- в) создания препятствия между человеком и опасным производственным фактором
- г) сигнализации аварийного состояния оборудования

Практическое задание:

1. Оформите договор на поставку продуктов по следующим данным:
Магазин «Грация», г. Омск, ул. Маяковского, д. 14
Поставщиком в данном случае будет являться ООО «Империя тканей».
Ассортимент поставляемой продукции выбрать самостоятельно.
Поставка будет осуществляться силами и средствами поставщика по указанному адресу.
На принятие товара, и рассмотрение спорных ситуаций дается от 1 до 3-х дней.
Штрафные санкции и пени будут составлять 47% от стоимости товара.
Срок действия договора 1 год с момента его подписания.
Реквизиты сторон написать любые.
Форма для оформления договора представлена в варианте 1.

2. Решите ситуационную задачу.

В магазин поступила скоропортящаяся продукция. Укажите сроки приемки продукции по количеству и качеству? Кто со стороны получателя имеет право осуществить приемку продукции по количеству?

3. Изобразите в виде рисунка принцип выкладки товаров – "от глаз до третьей пуговицы на рубашке".

4. Идентифицируйте тип предприятия по описанию:

Специализация торговой деятельности: Специализированное непродовольственное предприятие торговли

Вид торговли: Розничная торговля

Ассортимент товаров: Широкий ассортимент непродовольственных товаров одной группы в соответствии со специализацией предприятия

Формы торгового обслуживания покупателей: Самообслуживание; обслуживание по образцам; индивидуальное обслуживание через прилавки

5. Составьте схему основных этапов процедуры добровольной сертификации услуг торгового предприятия.

6. Напишите полное решение задачи – тестовое задание № 8.

7. Составьте таблицу факторов выбора транспортного средства для перемещения материальных потоков. По каждому фактору определите наименее оптимальный вид транспортного средства, не обеспечивающий рациональное перемещение материальных потоков.

8. Произведите обслуживание покупателя на узле расчета. Напечатайте кассовый чек со следующими ценами за товары и подсчитайте суммы для каждой покупки:

Покупатель 1	Покупатель 2
36-49	91-98
75-99	39-16
62-90	155-28
375-95	1465-66
5624-99	1282-99
Итого:	Итого:

Проведите представленные товары через ККМ с помощью сканера (5 товаров со штрих-кодами лежат в специальной корзине).

Получите деньги за товары у покупателя и произведите расчет.

Подсчитайте стоимость сдачи и осуществите расчет с покупателем.

9. Произведите взвешивание образцов товаров и заполните таблицу.

Товары	Масса	Цена за 1 кг	Стоимость
Образец № 1 (гречка)		75-50	
Образец № 3 (сахар)		47-70	
Образец № 4 (яблоки)		55-99	

Лист регистрации дополнений и изменений в комплекте контрольно-оценочных средств профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№ п/п	Номера измененных		Содержание изменения/ дополнения	№ протокола заседания ПЦК	Подпись председателя ПЦК	Дата ввода изменений	Подпись руководителя ОУ/ печать
	страниц	пунктов					
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							