

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

СОГЛАСОВАНО  
Генеральный директор  
ООО «Мега-Транс»  
(наименование профильной организации)  
Т.И. Мирзаянов  
(подпись)

МП  
«        » 2022г.

УТВЕРЖДАЮ  
Директор инженерно-  
экономического колледжа  
А.З. Гумеров  
(ФИО)



МП  
« 21 » 02 2022г.

**Рабочая программа профессионального модуля  
ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

г. Набережные Челны, 2022

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности **38.02.04 Коммерция (в сфере обслуживания)** укрупненной группы направлений подготовки и специальностей 38.00.00 «Экономика и управление».

Разработчик:

Мороз Г.М., преподаватель Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет», инженерно-экономический колледж.

РАССМОТРЕНО:

Председатель ПЦК «Цикл экономики и управления» \_\_\_\_\_ О.В. Иванова

Протокол заседания ПЦК № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» 2022г.

Учебно-методическая комиссия инженерно-экономического колледжа

Протокол заседания УМК № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» 2022г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>16</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>18</b>

# **1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПМ 01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

## **1.1 Место профессионального модуля в программе подготовки специалистов среднего звена**

Рабочая программа профессионального модуля (далее – программа ПМ) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)» укрупненной группы направлений подготовки и специальностей 38.00.00 «Экономика и управление».

## **1.2 Цели и задачи профессионального модуля (требования к результатам освоения профессионального модуля)**

С целью овладения видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» должен:

иметь практический опыт:

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

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- использовать основные понятия и сущность коммерческой деятельности для решения практических задач в профессиональной деятельности;
- определять виды и типы организаций;
- использовать новые технологии управления хозяйственной деятельностью организаций;
- организовывать хозяйствственные связи;
- использовать методы снижения коммерческого риска;
- работать с коммерческой информацией;
- оказывать услуги оптовой торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям оптовой торговли;
- применять средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- применять логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;
- заключать договора поставки оборудования;
- оформлять документацию по кассовым операциям в торговом предприятии;
- оформлять документы, предусматривающие безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации;
- оформлять журнал учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;
- понятие коммерческого риска;
- методы прогнозирования и снижения коммерческого риска;
- новые технологии управления хозяйственной деятельностью организаций;
- организацию оптовой торговли, их классификацию;
- средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- складское хозяйство оптовой торговли, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики.
- правила оформления всех реквизитов договора поставки;
- правила оформления документации по кассовым операциям в торговом предприятии;
- правила оформления документов, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации;
- правила оформления журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве.

Требования к результатам освоения профессионального модуля:

<b>Индекс</b>	<b>Наименование общих и профессиональных компетенций</b>
ОК 1	Понимать сущность и значимость своей 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
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, 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 приёмы 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

**Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля:**

всего – 562 часа, в том числе:

- максимальная учебная нагрузка – 418 часов,

включая:

обязательную аудиторную учебную нагрузку – 282 часа

самостоятельную работу обучающегося – 136 часов;

- учебная практика – 72 часа;

- производственная практика (по профилю специальности) – 72 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПМ 01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

### 2.1 Учебно- тематический план профессионального модуля

Индекс компетенций	Расшифровка компетенций	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1-ОК 4, ОК 6-7 ОК 12 ПК 1.1 ПК 1.7	МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	178	119	50	-	59	-	-	-
ОК 1- ОК 4, ОК 6-7 ОК 12 ПК1.1-ПК 1.9	МДК.01.02 Организация торговли	134	91	36	-	43	-	-	-
ОК 1- ОК 4, ОК 6-7 ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	106	72	36	-	34	-	-	-
ОК 1-ОК 4, ОК 6-7 ОК 12 ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9	Учебная практика	72	-	-	-	-	-	72	
ОК 1-ОК 4, ОК 6-7	Производственная	72						72	

<b>ОК 12</b>	практика (по профилю специальности), часов								
<b>ПК 1.1-ПК 1.10</b>	<b>Всего:</b>	<b>562</b>	<b>282</b>	<b>122</b>		<b>136</b>		<b>72</b>	<b>72</b>

## 2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов (лек/практ/с/р)	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		<b>178 69/59/50</b>	
<b>Тема 1. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Понятие и сущность коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы. Развитие коммерческой деятельности в России.</p> <p>2. Виды коммерческой деятельности. Товар (вещи, услуги), недвижимое и движимое имущество, деньги и ценные бумаги, информация, интеллектуальная собственность.</p> <p>3. Объекты коммерческой деятельности</p> <p>4. Субъекты коммерческой деятельности</p> <p>5. Требования к коммерсанту. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Этикет предпринимателя-коммерсанта: правила представления и знакомства, правила ведения деловых бесед, правила деловой переписки и телефонных переговоров.</p> <p>6. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Реклама как метод управления людьми. Психология потребительской мотивации поведения покупателя.</p> <p>7. Виды рекламных средств и условия их применения. Организация рекламы в розничных торговых предприятиях.</p> <p>8. Организация рекламы в оптовом предприятии. Реклама в промышленности. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности.</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>1 Понятие и сущность коммерческой деятельности</p> <p>2 Разработка товара его продвижение</p> <p><b>Самостоятельная работа обучающихся:</b></p> <p>1.Подготовка к решению задач и докладов по вопросам темы.</p> <p>2.Конспектирование: Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-394-03745-0. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1091543">https://znanium.com/catalog/product/1091543</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.</p>	<b>16</b>	
<b>Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Цели, функции и методы регулирования коммерческой деятельности. Органы государственного регулирования, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности.</p> <p>2. Развитие конкуренции. Межотраслевая и международная конкуренция. Конкурентная борьба в области науки и техники. Формы и методы конкурентной борьбы.</p>	<b>24</b>	

	3.	Антимонопольная политика. Понятие «монополия». Антимонопольное законодательство. Антимонопольное регулирование. Основные направления антимонопольной политики государства.	2	2	
	4.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров. Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Классификация переговоров. Методы ведения переговоров.	2	2	
	5.	Конфликтные ситуации в коммерческих переговорах. Намеренный обман. Игра на полномочиях. Сомнительность намерений. Личные выпады.	2	2	
	6.	Договор купли-продажи и его структура. Стадии заключения договора. Структура договора. Предмет договора. Исполнение договора. Сроки поставки. Государственное регулирование договора купли-продажи.	2	2	
	7.	Условия действительности договора купли-продажи. Условия о наличии соглашения: мнимый договор, притворный договор. Договоры с пороками воли: договоры, совершенные под влиянием заблуждения, договоры, совершенные под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения сторон. Форма заключения договора.	2	2	
	8.	Виды договоров купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки. Договор поставки для гос. или муниципальных нужд. Договор контрактации. Договор энергоснабжения. Договор продажи недвижимости. Договор продажи предприятия.	2	2	
	9.	Договор возмездного оказания услуг. Понятие договора возмездного оказания услуг. Правовое регулирование отношений по договору. Предмет договора. Классификация услуг.	2	2	
	10.	Стороны договора возмездного оказания услуг. Исполнитель, его права и обязанности. Заказчик, его права и обязанности. Дополнительные условия по договору.	2	2	
	11.	Коммерческая информация ее защита. Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны.	2	2	
	12.	Роль товарных знаков в коммерческой работе. Коллективный знак. Использование товарного знака. Уступка товарного знака (товарный Франчайзинг). Прекращение правовой охраны товарного знака.	2	2	
	<b>Практические занятия</b>			<b>20</b>	
	1	Решение кейсов по определению роли товарных знаков, использование товарного знака	10	3	
	2	Составление и оформление договоров в отделе продаж: договор розничной купли-продажи, договор поставки	10	3	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>			<b>18</b>	
	1.Подготовка докладов по вопросам темы. 2.Конспектирование: Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – 2-е изд. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-006593-9. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/398696">https://znanium.com/catalog/product/398696</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный			18	
<b>Тема 3. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию</b>	<b>Содержание</b>			<b>26</b>	
	1.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Сущность роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.	2	2	
	2.	Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Оптовые ярмарки (выставки – продажи) и их роль в закупке товаров. История возникновения и развития ярмарочной торговли.	2	2	

	Значение и виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Порядок заключения договоров на ярмарке.		
3.	Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупках товаров. Роль и функции. Организация работы. Мелкооптовые магазины - склады.	2	2
4.	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Сущность роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация хозяйственных связей. Формы и методы оптовой продажи товаров.	2	2
5.	Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.	2	2
6.	Организация биржевой торговли. Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура.	2	2
7.	Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов. Сущность и организационные формы аукционов.	2	2
8.	Порядок проведения аукциона. Организация проведения конкурсов (тендеров).	2	2
9.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах. Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте.	2	2
10.	Коммерческие требования к организации торговли ими. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях.	2	2
11.	Управление товарными запасами на торговых складах.	2	2
12.	Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах. Жизненный цикл товара. Жизненный цикл модных товаров.	2	2
13.	Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине	2	2
<b>Практические занятия</b>		<b>10</b>	
1.	Организация процессов товародвижения в оптовой торговле	10	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>		<b>18</b>	
1.	Работа с тестами, вопросами заданиями для самопроверки. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации, подготовка заключения по обзору тем 2. Конспектирование: Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – 2-е изд. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-006593-9. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/398696">https://znanium.com/catalog/product/398696</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный	18	
<b>Тема 4. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции</b>	<b>Содержание</b>	<b>3</b>	
	1. Инфраструктура коммерческой деятельности. Средства и методы коммерческой деятельности. Сфера предпринимательской деятельности. Формы предпринимательской деятельности: лизинг, франчайзинг, форвардная сделка, факторинг, сделка по реэкспорту, спот. Предмет и объект лизинга. Порядок заключения и исполнения договора лизинга.	2	2
	2. Инновации в коммерции	1	2
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>		<b>5</b>	3
1. Подготовка к решению задач и докладов по вопросам темы. Конспектирование:		5	

	Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-394-03745-0. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1091543">https://znanium.com/catalog/product/1091543</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный		
<b>МДК. 01.02. Организация торговли</b>		<b>134</b> <b>55/43/36</b>	
<b>Тема 1. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1. Понятие торговли, история торговли, роль и задачи торговли в экономике страны, перспективы развития розничной торговли</p> <p>2. Понятие розничной торговли. Виды розничной торговой сети: стационарная, нестационарная, магазинная, мелкорозничная, развозная, разносная</p> <p>3. Роль и задачи розничной торговли в процессе товародвижения принципы размещения розничной торговой сети, функции</p> <p>4. Функции, классификация видов и типов товарных складов, устройство и планировка товарных складов</p> <p>5. Требования к складам, особенности хранения товаров на товарных складах, в том числе специализированных</p> <p>6. Приемка товаров в магазине по количеству и качеству. Значение, виды, место, сроки, документальное оформление</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>Особенности розничной и оптовой торговли</p> <p><b>Самостоятельная работа обучающихся:</b></p> <p>1.Подготовка к решению задач и докладов по вопросам темы.</p> <p>2.Конспектирование:</p> <p>1. Жулидов С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0842-6. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1820262">https://znanium.com/catalog/product/1820262</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.</p> <p>2. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-394-03745-0. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1091543">https://znanium.com/catalog/product/1091543</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.</p>	<b>12</b>	
<b>Тема 2. Организация оптовой торговли, их классификация</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1. Понятие оптовой торговли. Роль и задачи оптовой торговли в процессе товародвижения. Функции оптовой торговли.</p> <p>2. Классификация оптовых торговых предприятий</p> <p>3. Понятие, значение рациональной организации оптовой торговли. Перспективы развития оптовой торговли</p> <p>4. Разработка схем, маршрутов, графиков товаровнабжения розничной торговой сети</p> <p>5. Управление товарными запасами. Товарные запасы: понятие, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения.</p> <p>6. Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые). Товарные потоки как разновидности</p>	<b>11</b>	
		2	2
		2	2
		2	2
		1	2
		2	2
		2	2

	материальных потоков		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>10</b>	
	1..Конспектирование: 1. Жулидов С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0842-6. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1820262">https://znanium.com/catalog/product/1820262</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.	10	3
<b>Тема 3. Складское хозяйство оптовой торговли, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>	
	1. Понятие логистического процесса на складе: разгрузка и приемка грузов, складирование и хранение, комплектация заказов и отгрузка, транспортировка и экспедиция заказов, информационное обслуживание складов	2	2
	2. Разработка схем, маршрутов, графиков товаровнабжения розничной торговой сети	2	2
	3. Технология отборки товаров оптовыми покупателями, отпуск товаров со склада, технология работы зала товарных образцов, экспедиции склада, документальное оформление отпуска товаров	2	2
	4. Организация товаровнабжения, формы и методы товаровнабжения, их характеристика	2	2
	5. Порядок составления заявок на завоз товаров, комплектование заказов и отгрузка, документальное оформление	2	2
	6. Методика расчета необходимого количества товаров	2	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	1. Товарные склады в торговле	6	3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>10</b>	
	1.Подготовка к решению задач и докладов по вопросам темы. 1. Жулидов С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0842-6. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1820262">https://znanium.com/catalog/product/1820262</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный	10	3
<b>Тема 4. Средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	
	1. Средства и приемы менеджмента. Деловое общение: понятие, формы. иды деловых совещаний. Этапы делового общения. Технология проведения делового совещания.	2	2
	2. Виды управленческих решений. Этапы принятия решений. Факторы, влияющие на процесс принятия решений	2	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	Определение средств и приемов менеджмента	6	3
<b>Тема 5. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	
	1. Понятие, значение, состав, виды услуг оптовой торговли. Услуги оптовой торговли по отношению к поставщикам, к оптовым покупателям.	2	2
	2. Приемка товаров в магазине по количеству и качеству.	2	2
	3. Приемка товаров в магазине по качеству.	2	2
	4. Техника внутри магазинной транспортировки товаров, пути ее рационализации, хранение товаров в магазине, создание и соблюдение оптимального режима хранения.	2	2
	5. Способы и принципы укладки товаров на хранение.	2	2
	6. Значение, основные и специфические операции, особенности подготовки к продаже	2	2

	продовольственных и непродовольственных товаров. Правила оформления ценников.		
7.	Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале. Особенности размещения и выкладки отдельных групп, видов товаров. Учет психологических особенностей покупателей при размещении и выкладке товаров в торговом зале.	2	2
8.	Понятие, формы розничной продажи товаров, общая схема процесса обслуживания покупателей, характеристика ее элементов. Законодательная основа продажи товаров.	2	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>18</b>	
	Основные и дополнительные услуги оптовой торговли	18	3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>10</b>	
	1.Подготовка к решению задач и докладов по вопросам темы. 2.Конспектирование: 1. Жулидов С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0842-6. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1820262">https://znanium.com/catalog/product/1820262</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный	10	
<b>МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>106</b> <b>36/34/36</b>	
<b>Тема 1. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	
	1. Научно-технический прогресс в торговле, состояние технической оснащенности магазинов, роль и задачи работников торговли по внедрению и освоению новой техники. Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.	2	2
	2. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах.	2	2
	3. Классификация мебели. Типизация, унификация и стандартизация мебели. Принципы выбора и оснащения.	2	2
	4 Значение и классификация измерительного оборудования в торговых организациях. Правила эксплуатации.	2	2
	5. Холодильное оборудование: шкафы, прилавки, витрины, камеры их устройство. Правила эксплуатации. Принцип действия компрессионной холодильной машины.	2	2
	6. Контрольно-кассовая техника. Правила эксплуатации	2	2
	7. Значение и классификация измельчительно-режущего оборудования. Правила эксплуатации.	2	2
	8. Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования. Правила эксплуатации.	2	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>26</b>	
	Классификации торгово-технологического оборудования	<b>26</b>	3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>9</b>	
	1.Подготовка к решению задач и докладов по вопросам темы. 2.Конспектирование: 1. Гайворонский К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва :	9	3

	ИНФРА-М, 2022. – 469 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-017316-0. – URL : <a href="https://znanium.com/catalog/product/1059379">https://znanium.com/catalog/product/1059379</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный		
Тема 2. Организационные и правовые нормы охраны труда	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. 2. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> 1 Конспектирование: 1. Графкина М. В. Охрана труда : учебник / М. В. Графкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 212 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-016522-6. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1790473">https://znanium.com/catalog/product/1790473</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный	4 2 2	2 2
Тема 3. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. 2. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей. 3. Профессиональные заболевания, понятие. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> 1. Конспектирование: 1. Графкина М. В. Охрана труда : учебник / М. В. Графкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 212 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-016522-6. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1790473">https://znanium.com/catalog/product/1790473</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный	6 2 2 2	2 2 2
Тема 4. Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. 2. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии. 3. Федеральный закон «О пожарной безопасности». Правила и инструкции по пожарной безопасности. 4. Причины возникновения и способы тушения пожара. Перечень пожарного инвентаря. Характеристика и виды пожарной сигнализации 5. Устройство и эксплуатация различных видов огнетушителей. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара <b>Практические занятия</b> Перечень санитарно-гигиенических условий и требований производственной санитарии Правила пожарной безопасности. Способы тушения пожара. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> 1.Подготовка сообщений по вопросам темы. 1. Графкина М. В. Охрана труда : учебник / М. В. Графкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва :	10 2 2 2 2 2 2 2 2 2 10 10	2 2 2 2 2 2 2 2 2 3

	ИНФРА-М, 2022. – 212 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-016522-6. – URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1790473">https://znanium.com/catalog/product/1790473</a> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный		
	<b>Учебная практика</b>	<b>72</b>	
1.	Вводный инструктаж по технике безопасности, охране труда и пожарной безопасности. Ознакомление с внутренним трудовым распорядком организации. Изучение информации о типах организаций розничной и оптовой торговли.	6	
2.	Изучить методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения, применяемые в коммерческой деятельности.	6	
3.	Принять участие в выборе партнеров, поставщиков. Перечислить формы делового общения, используемые в организации.	6	
4.	Перечислить документы, на основании которых производится приемка. Изучить процедуру приемки товаров по количеству и качеству. Ознакомиться и оформить товарную накладную.	6	
5.	Изучить информацию о заключении договора и контроле их выполнения, предъявлении претензий и санкций. Приложить договор поставки или купли-продажи.	6	
6.	Перечислить основные и дополнительные услуги, оказываемые коммерческими организациями. Ознакомиться и заполнить товарно-транспортную накладную или счет-фактуру. Приложить сопроводительные документы: ТТН или счет-фактуру.	6	
7.	Приобрести навыки подготовки торгового предприятия к добровольной сертификации услуг. Приложить к отчету сертификат соответствия.	6	
8.	Применять логистические системы в работе по управлению товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещении на хранение. Зарисовать схему размещения и хранения товаров на складе организации.	6	
9.	Ознакомление с правилами эксплуатировать торгово-технологическое оборудование в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	6	
10.	Определять статистические величины (абсолютные, относительные и средние), показатели вариации и индексы.	6	
11.	Оформление документов по практике: путевки студента-практиканта, дневника, характеристики, аттестационного листа, отчета.	6	
12.	Оформление документов по практике: путевки студента-практиканта, дневника, характеристики, аттестационного листа, отчета. Дифференцированный зачет.	6	
	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	<b>72</b>	
1.	Первичный инструктаж по технике безопасности, охране труда и пожарной безопасности. Ознакомление с внутренним трудовым распорядком организации. Принять участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров (купли-продажи, поставки и др.) и контроле их выполнения, предъявлении претензий и санкций. Составить алгоритм «Порядок	6	

заключения договоров»		
2.Принять участие в работе по управлению товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещении на хранение.	6	
3.Принять участие в приемке товара по количеству и качеству. Приложить к отчету сопроводительные документы: товарно-транспортную накладную, счет-фактуру, сертификаты соответствия на товары	6	
4.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	6	
5.Определить (идентифицировать) вид, класс и тип организации розничной (оптовой) торговли. Представить схему «Организационная структура торгового предприятия»	6	
6.Принять участие в оказании основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	6	
7.Принять участие в работе при подготовке торгового предприятия к добровольной сертификации услуг	6	
8.Применять в коммерческой деятельности организации методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	6	
9.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	6	
10.Применять логистические системы, а также приемы и методы закупок логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	6	
11.Оформление документов по практике: путевки студента-практиканта, дневника, характеристики, аттестационного листа, отчета	6	
12.Оформление документов по практике: путевки студента-практиканта, дневника, характеристики, аттестационного листа, отчета. Дифференцированный зачет.	6	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

#### **3.1. Требования к материально-техническому обеспечению**

Наименование дисциплины, междисциплинарного курса, практики	Наименование кабинета, лаборатории
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	<p>Перечень аудиторий: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики. Учебная аудитория – помещение для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p> <p><b>Основное оборудование:</b> Комплект учебной мебели Меловая доска</p> <p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b></p> <p><b>Основное оборудование:</b> Комплект учебной мебели Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ: Компьютер Intel Core i3 530 Компьютер Intel Pentium D Компьютер Intel Celeron 420 Компьютер Intel Pentium 4 Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b> Microsoft Windows 7 Home Microsoft Office - Word, Excel, Power Point Microsoft Open License Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409 Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая) Mozilla Firefox (свободно распространяемая) 1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012 Консультант-Плюс Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор) Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008 Антивирус Касперского Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p>
МДК 01.02 Организация торговли	<p>Перечень аудиторий: кабинет междисциплинарных курсов.</p> <p>Учебная аудитория – помещение для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p> <p><b>Основное оборудование:</b> Комплект учебной мебели Меловая доска</p>

	<p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b></p> <p><b>Основное оборудование:</b></p> <p>Комплект учебной мебели</p> <p>Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ:</p> <p>Компьютер Intel Core i3 530</p> <p>Компьютер Intel Pentium D</p> <p>Компьютер Intel Celeron 420</p> <p>Компьютер Intel Pentium 4</p> <p>Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования</p> <p>Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b></p> <p>Microsoft Windows 7 Home</p> <p>Microsoft Office - Word, Excel, Power Point</p> <p>Microsoft Open License</p> <p>Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409</p> <p>Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая)</p> <p>Mozilla Firefox (свободно распространяемая)</p> <p>1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ</p> <p>Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012</p> <p>Консультант-Плюс</p> <p>Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор)</p> <p>Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008</p> <p>Антивирус Касперского</p> <p>Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p>
МДК Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	<p>01.03</p> <p>Перечень аудиторий: лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда.</p> <p>Лаборатория, оснащенная специализированным оборудованием.</p> <p><b>Основное оборудование:</b></p> <p>Комплект учебной мебели</p> <p>Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования</p> <p>Ноутбук HP 15-r050sr</p> <p>Проектор EPSON EB-X24</p> <p>Многофункциональное устройство HP LaserJet ProV1132s</p> <p><b>Программное обеспечение:</b></p> <p>Windows 8 OEM, Microsoft Office - Word, Excel, Power Point</p> <p>Microsoft Open License</p> <p>Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409</p> <p>Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая), Mozilla Firefox(свободно распространяемая), Microsoft SQL Server 2016 with Service Pack 1 (для образовательных учреждений), Google Chrome (свободно распространяемая), Антивирус Касперского Договор №0.1.1.59-08/010/15 от 19.01.15 с продлениями, 7zip (свободно распространяемая).</p> <p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b></p> <p><b>Основное оборудование:</b></p> <p>Комплект учебной мебели</p> <p>Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ:</p>

	<p>Компьютер Intel Core i3 530      Компьютер Intel Pentium D      Компьютер Intel Celeron 420      Компьютер Intel Pentium 4      Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования      Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b></p> <p>Microsoft Windows 7 Home      Microsoft Office - Word, Excel, Power Point      Microsoft Open License      Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409      Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая)      Mozilla Firefox (свободно распространяемая)      1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ      Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012      Консультант-Плюс      Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор)      Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008      Антивирус Касперского      Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p>
Учебная практика по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	<p>Перечень аудиторий:      лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда.      Лаборатория, оснащенная специализированным оборудованием.</p> <p><b>Основное оборудование:</b></p> <p>Комплект учебной мебели      Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования      Ноутбук HP 15-r050sr      Проектор EPSON EB-X24      Многофункциональное устройство HP LaserJet ProV1132s</p> <p><b>Программное обеспечение:</b></p> <p>Windows 8 OEM, Microsoft Office - Word, Excel, Power Point      Microsoft Open License Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409 Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая), Mozilla Firefox(свободно распространяемая), Microsoft SQL Server 2016 with Service Pack 1 (для образовательных учреждений), Google Chrome (свободно распространяемая), Антивирус Касперского Договор №0.1.1.59-08/010/15 от 19.01.15 с продлениями, 7zip (свободно распространяемая). 423812, Республика Татарстан, г. Набережные Челны, XVIa жилой район, просп. Мира; ауд. 105.</p> <p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b></p> <p><b>Основное оборудование:</b></p> <p>Комплект учебной мебели      Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ:      Компьютер Intel Core i3 530      Компьютер Intel Pentium D</p>

	<p>Компьютер Intel Celeron 420      Компьютер Intel Pentium 4      Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования      Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b>      Microsoft Windows 7 Home      Microsoft Office - Word, Excel, Power Point      Microsoft Open License      Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409      Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая)      Mozilla Firefox (свободно распространяемая)      1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ      Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012      Консультант-Плюс      Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор)      Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008      Антивирус Касперского      Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p> <p><b>Перечень долгосрочных договоров с предприятиями:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. АО «ТАТПРОФ», договор № 183/09-01 от 09.07.2009;</li> <li>2. ООО Страховая группа «АСКО», договор 163/09-01 от 16.01.2009;</li> <li>3. ООО «Камский коммерческий банк», договор № 746 от 13.11.2014;</li> <li>4. ОАО « ПО ЕлАЗ» , договор № 72/14-05-05 от 27.05.2014;</li> <li>5. ООО «Торговый дом «ДТА-ЦЕНТР», договор № 137/07-01 от 26.03.2007.</li> <li>6. ООО «Челны-Бройлер» договор № 195/10-01 от 03.02.2010;»</li> <li>7. АО «Челны-хлеб», договор № 628 от 26.12.2019;</li> <li>8. ООО «Форд-Соллерс Елабуга», договор № 0.1.53.11-38/13 от 22.02.2013.</li> </ol>
Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	<p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b></p> <p><b>Основное оборудование:</b></p> <p>Комплект учебной мебели      Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ:      Компьютер Intel Core i3 530      Компьютер Intel Pentium D      Компьютер Intel Celeron 420      Компьютер Intel Pentium 4      Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования      Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b>      Microsoft Windows 7 Home      Microsoft Office - Word, Excel, Power Point      Microsoft Open License      Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409      Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая)</p>

	<p>Mozilla Firefox (свободно распространяемая)</p> <p>1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ</p> <p>Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012</p> <p>Консультант-Плюс</p> <p>Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор)</p> <p>Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008</p> <p>Антивирус Касперского</p> <p>Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p> <p><b>Перечень долгосрочных договоров с предприятиями:</b></p> <p>АО «ТАТПРОФ», договор № 183/09-01 от 09.07.2009;</p> <p>ООО Страховая группа «АСКО», договор 163/09-01 от 16.01.2009;</p> <p>ООО «Камский коммерческий банк», договор № 746 от 13.11.2014;</p> <p>ОАО « ПО ЕлАЗ» , договор № 72/14-05-05 от 27.05.2014;</p> <p>ООО «Торговый дом «ДТА-ЦЕНТР», договор № 137/07-01 от 26.03.2007.</p> <p>ООО «Челны-Бройлер» договор № 195/10-01 от 03.02.2010;»</p> <p>АО «Челны-хлеб», договор № 628 от 26.12.2019;</p> <p>ООО «Форд-Соллерс Елабуга», договор № 0.1.53.11-38/13 от 22.02.2013.</p>
--	---

### **3.2. Информационное обеспечение обучения (основная и дополнительная литература, интернет-ресурсы)**

Учебно-методическая литература для данного профессионального модуля имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования нового поколения.

Учебно-методическая литература для данного профессионального модуля имеется в наличии в электронно-библиотечной системе Издательства "Лань", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС Издательства "Лань" включает в себя электронные версии книг издательства "Лань" и других ведущих издательств учебной литературы, а также электронные версии периодических изданий.

## **Учебно-методическое и информационное обеспечение модуля ПМ.01**

### **Основная литература**

1. Гайворонский К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 469 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-017316-0. – URL : <https://znanium.com/catalog/product/1059379> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
2. Жулидов С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0842-6. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
3. Канке А. А. Логистика : учебник / А. А. Канке, И. П. Кошевая. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. – 384 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0299-8. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/999616> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
4. Николаева М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Картапова. – Москва : Норма : ИНФРА-М, 2021. – 320 с. : ил. – (Ab ovo). – ISBN 978-5-91768-939-5. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
5. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-394-03745-0. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.

### **Дополнительная литература**

1. Брагин Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет : учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 120 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-8199-0900-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1850631> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
2. Давыдкина И. Б. Проектирование и организация торгового пространства предприятий розничной торговли и общественного питания: учебное пособие / И.Б. Давыдкина. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 266 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-16-105727-8 (online). – URL : <https://znanium.com/catalog/product/899751> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
3. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – 2-е изд. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-006593-9. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/398696> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
4. Дорман В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие / В.Н. Дорман. – 2-е изд., стер. – Москва : Флинта, Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 108 с. – ISBN 978-5-9765-3092-8. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/946686> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.
5. Графкина М. В. Охрана труда : учебник / М. В. Графкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 212 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-

16-016522-6. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1790473> (дата обращения: 10.12.2021).  
– Текст : электронный.

6. Гайворонский К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле : учебное пособие / К.Я. Гайворонский. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. – 125 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-8199-0706-1. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1225643> (дата обращения: 10.12.2021). – Текст : электронный.



Р. Н. Ахметзянова

### **3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Организация образовательного процесса должна способствовать формированию общих и профессиональных компетенций, освоение которых является результатом обучения по профессиональному модулю.

В образовательном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий (компьютерные симуляции, деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии и т.д.) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Теоретические и практические занятия проводятся в лаборатории образовательного учреждения преподавателями данных междисциплинарных курсов.

Организация учебной практики и производственной практики (по профилю специальности) по профессиональному модулю является неотъемлемой составляющей при реализации ППССЗ.

**Учебная практика и производственная практика** (по профилю специальности) направлены на формирование у обучающихся общих компетенций и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта.

Учебная и производственная практика (по профилю специальности) проводятся на профильных предприятиях (организациях) города, оснащённых современной техникой, применяющих новейшие технологии, современные программные продукты и современную организацию труда, располагающих высококвалифицированным персоналом и реальными возможностями предприятий (организаций) производственного обучения студентов. Учебная практика может проводиться в лабораториях и мастерских Набережночелнинского института (филиала) ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет» или профильных организациях (предприятиях).

### **3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса:**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения

квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже одного раза в три года.

#### **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

<b>Результаты освоения основных и профессиональных компетенций</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
OK 1 Понимать сущность и значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<p>Уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение функции, объекты, субъекты; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; заключать договора поставки оборудования.</p> <p>Знать составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; составные элементы организации торговли: цели, задачи, принципы; классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100)</p> <p>Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>
OK 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<p>Уметь управлять товарными запасами и потоками; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; оформлять документацию по кассовым операциям в торговом предприятии.</p> <p>Знать государственное регулирование коммерческой деятельности</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100)</p> <p>Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю</p>

		специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<p>Уметь обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям оптовой торговли; оформлять документы, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации.</p> <p>Знать инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли розничной торговли, их классификацию; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении.</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100)</p> <p>Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<p>Уметь составлять договора, устанавливать коммерческие связи; устанавливать вид и тип организаций оптовой торговли; оформлять журнал учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве.</p> <p>Знать организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100)</p> <p>Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное</p>

		задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<p>Уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; использовать основные понятия и сущность коммерческой деятельности для решения практических задач в профессиональной деятельности; использовать методы снижения коммерческого риска; работать с коммерческой информацией; применять средства и приемы менеджмента, делового и управлеченческого общения</p> <p>Знать составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; средства и приемы менеджмента, делового и управлеченческого общения</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100)</p> <p>Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<p>Уметь использовать основные понятия и сущность коммерческой деятельности для решения практических задач в профессиональной деятельности; использовать новые технологии управления хозяйственной деятельностью организаций; работать с коммерческой информацией</p> <p>Знать составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; методы прогнозирования и снижения коммерческого риска; новые технологии управления хозяйственной деятельностью организаций</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100)</p> <p>Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>

<p><b>ОК 12</b> Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>Уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; заключать договора поставки оборудования</p> <p>Знать государственное регулирование коммерческой деятельности</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>
<p><b>ПК1.1</b> Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>иметь практический опыт заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p>уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение;</p> <p>знать организационные и правовые нормы охраны труда;</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>
<p><b>ПК 1.2</b> На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками,</p>	<p>иметь практический опыт размещать товарные запасы на хранение</p> <p>знать организацию оптовой</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен</p>

	<p>организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p><b>торговли</b></p> <p>уметь на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками организовывать работу на складе;</p> <p>(билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>	
	<p><b>ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.</b></p>	<p>иметь практический опыт выявления потребностей (спроса) на товары;</p> <p>уметь осуществлять приемку по количеству и качеству;</p> <p>знать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).</p>
	<p><b>ПК1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</b></p>	<p>иметь практический опыт размещать товарные запасы на хранение</p> <p>уметь идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли, осуществлять приемку по количеству и качеству;</p>	<p>МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50)</p> <p>МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100)</p> <p>МДК 01.03 – дифференцированный</p>

	знать тип организаций розничной и оптовой торговли;	зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	иметь практический опыт выявления потребностей (спроса) на товары уметь оценивать конкурентоспособность товаров; знать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли;	МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	иметь практический опыт делового и управленческого общения уметь применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения; знать процедуру проведения сертификации	МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный

		зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.	иметь практический опыт применять логистические системы  уметь обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков;  знать средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров;	МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	иметь практический опыт применять логистические системы  уметь определять статистические величины, показатели вариации, индексы. знать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности;	МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)

		Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	иметь практический опыт применять логистические системы уметь обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков; знать логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;	МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	иметь практический опыт эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда. уметь эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; знать классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	МДК 01.01 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-50) МДК 01.02 – экзамен (билет №1-40, вопросы теста 1-100) МДК 01.03 – дифференцированный зачет (билет № 1-30, вопросы теста 1-100) Учебная практика-дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности) - дифференцированный

		зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике).
--	--	---

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ



А.З. Гумеров

02 2022г.

**Фонд оценочных средств  
по междисциплинарному курсу**

МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности»  
(наименование дисциплины)

38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»  
(код и наименование специальности)

менеджер по продажам  
Квалификация выпускника

Набережные Челны  
2022

**Паспорт**  
**фонда оценочных средств по дисциплине**  
**МДК 01.01. «Организация коммерческой деятельности»**  
(наименование дисциплины)

<b>Индекс компетенции</b>	<b>Расшифровка компетенции</b>	<b>Показатель формирования компетенции для данной дисциплины</b>	<b>Оценочные средства</b>
<b>OK 1</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50
<b>OK 2</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных,	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50

		трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ОК 3</b>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50
<b>ОК 4</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50

	развития	экономической системы организации; управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ОК 6</b>	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50
<b>ОК 7</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы

	самообразованiem, осознанно планировать повышение квалификации	показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	теста к экзамену 1-50
<b>ОК 12</b>	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практически е задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50
<b>ПК 1.1</b>	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами,	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные	Вопросы к экзамену 1-20, практически е задания к

	заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50
<b>ПК 1.7</b>	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управлеченческого общения.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-50

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

**Текущий контроль**

**Тема 1 Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).**

Темы рефератов:

1. Конкурентные и партнерские отношения российских предпринимателей.
2. Факторы удовлетворенности предпринимательской деятельностью.
3. Доверие и недоверие в деловой сфере.

Собеседование:

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
2. Договор поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
3. Способы получения прибыли. Распределение прибыли в торговле.
4. Упаковка и маркировка грузов, перевозимых автомобильным транспортом.
5. Факторы, влияющие на коммерческий успех фирмы.
6. Сущность, роль и значение закупочной работы. Этапы закупочной работы.
7. Проведение коммерческих договоров. Заключение договоров купли-продажи.
8. Контейнерные перевозки.

Решение задач:

1. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей. Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб.

**Задания для самостоятельного выполнения:**

**(ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7):**

Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.

Собеседование по темам:

1. Определение понятий: «коммерция», «коммерческая деятельность», «предпринимательство».
2. Развитие коммерческой деятельности в России.
3. Определение «коммерческая работа».
4. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
5. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
6. Определение понятия «услуга». Ее основные специфические черты.

**Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности**

**(ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).**

Собеседование:

Вариант 1.

1. Понятие об объектах и субъектах коммерческой деятельности.
2. Изучение и прогнозирование покупательского спроса при закупке товаров.
3. Способы и формы расчетов между коммерческими организациями.
4. Понятие скоропортящихся грузов. Особенности их перевозки и приемки.

Вариант 2.

1. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
2. Выявление и изучение источников закупки, выбор поставщиков товаров.

Классификация поставщиков.

3. Оптовые посредники. Каналы распределения товаров и их выбор.
4. Технология закупки и поставки товаров в коммерческой организации.

**Решение задач (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7):**

Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства.

Исходные данные:

1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук.
2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук
3. Средние переменные издержки - 20 дол.
4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол.
5. Издержки по складирование готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.

**Задания для самостоятельного выполнения:**

Доклады по темам:

1. Конкурентные и партнерские отношения российских предпринимателей.
2. Факторы удовлетворенности предпринимательской деятельностью.
3. Доверие и недоверие в деловой сфере.

**Тема 3. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию**

**(ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).**

**Темы для собеседования:**

Сущность, роль, этапы и значение закупочной деятельности.

Продажа товаров на оптовых рынках.

Бизнес-план как документ планирования коммерческой деятельности предприятия

Прибыль как результат коммерческой деятельности. Описать распределение прибыли.

Сущность коммерческой работы по организации продажи товаров в магазине. Факторы, влияющие на эффективность продажи товаров.

Продажа товаров на аукционах.

Роль и значение коммерческой деятельности в условиях рынка.

Процесс заключения договора поставки товаров.

Определение, вид ренты. Классификация.

Нахождение наращенной суммы простой ренты.

Определение современной стоимости для простой ренты.

Бессрочная рента.

**Задания для самостоятельного выполнения:**

Составить на себя резюме для устройства на работу

Оценка личностных и деловых качеств специалиста.

Составить договор на поставку продукции.

**Доклады по темам:**

Сущность расчетов в коммерческой деятельности.

Расчеты платежными поручениями – требованиями.

Аккредитивная форма расчетов.

Безотзывный аккредитив.

Расчеты различными платежными поручениями.

Факторинговые операции.

Основные системы размещения торгово-технологического оборудования в торговом зале магазина самообслуживания.

Зависимость размещения торгового оборудования от конфигурации торгового зала.

Правовая и нормативная база торговли.

Организация перевозки грузов автомобильным транспортом.

Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле.

**Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).**

Темы рефератов:

Сущность и виды торгов.

Сущность и организационные формы аукционов.

Порядок проведения аукциона.

Организация проведения конкурсов (тендеров).

**Задания для самостоятельного выполнения:**

Определите по районам и по области в целом:

1. Оптовый и розничный товарооборот.

2. Чистый товарооборот.

3. Число перепродаж товаров.

4. Показатели структуры валового и оптового товарооборота.

Проведите сравнительный анализ торговой деятельности по районам и сделайте выводы.

**Тестирование.**

**(ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7):**

1. Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается:

- а) юридическим лицом;
- б) государственным лицом;
- в) коммерческим лицом.

2. Товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом называется:

- а) полным товариществом;
- б) товариществом на вере;
- в) коммандитным товариществом.

3. Какой вид договора лежит в основе полного товарищества?

- а) экономический;
- б) учредительный;
- в) юридический;
- г) федеральный.

4. Высшим органом управления общества с ограниченной ответственностью является:

- а) общее собрание его участников;
- б) правление общества с ограниченной ответственностью;
- в) совет общества с ограниченной ответственностью.

5. Акционерное - общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество:

- а) векселей;
- б) паев;

в) акций.

#### Решение задач:

Определите, будет ли фирма заниматься выпуском товара А, если годовой объем производства обойдется ей в 100 тыс. руб. От реализации товара на рынке фирма планирует получить 200 тыс. руб. Покупка лицензии обойдется в 10 тыс. руб. А 90 тыс. руб. уйдет на организацию и оформление сделок с поставщиками, покупателями и на аренду помещений.

#### Критерии оценки

Компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения (баллы)			
		2	3	4	5
OK 1	Уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 2	Уметь управлять товарными запасами и потоками	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать государственное регулирование коммерческой деятельности	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 3	Уметь обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень умений

		ошибки			
OK 4	Уметь составлять договора, устанавливать коммерческие связи	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 6	Уметь устанавливать коммерческие связи, устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать организационные и правовые нормы охраны труда	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 7	Уметь эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 12	Уметь оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний

	розничной торговли				
ПК 1.1	Знать виды процентных ставок и способы начисления процентов; виды потоков платежей и их основные параметры; методы расчета платежей при погашении долга.	Не умеет демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень умений
	Уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать организационные и правовые нормы охраны труда	Не умеет демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень умений
ПК 1.7	Уметь эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и проф. заболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность	Не умеет демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень умений

ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

**Вопросы к экзамену**  
**МДК 01.01. «Организация коммерческой деятельности»**

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)
2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
3. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей коммерческой деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
4. Факторы формирования хозяйственных связей коммерческой деятельности. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)
5. Классификация торгово-посреднических фирм, участвующих в коммерческой деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
6. Классификация товаров по основным признакам (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
8. Организация доставки товаров от поставщиков на склады оптовых предприятий (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
9. Организация хранения товаров на складе оптового предприятия. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)
10. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, аукционах, ярмарках (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)
11. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
12. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
13. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
14. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
15. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
16. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизации торговли (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
17. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции, основные направления развития.
18. Договор купли-продажи. Структура договора (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).
19. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).

20. Основные документы, на основании которых получают товар. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7).

### Практические задания к экзамену

1. Определить: а) оптовую цену на продукцию предприятия; б) прибыль предприятия в расчете на 1 изделие. Если: розничная цена изделия – 200 руб.; НДС – 40 руб. Наценка посреднической организации – 20 руб.; торговая наценка -15% к розничной цене; полная себестоимость изделия – 90 рублей (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

2. Определить: а) оптовую цену на продукцию предприятия; б) отпускную цену посредников; в) налог на добавленную стоимость; г) структуру розничной цены. Если: полная себестоимость изделия - 80 руб.; норматив рентабельности – 25% к себестоимости; розничная цена изделия- 200 руб.; наценка посреднической организации- 10% к розничной цене; торговая наценка –20% к розничной цене. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

3. Определить: а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие; б) оптовую цену предприятия; в) отпускную цену предприятия с НДС; г) снабженческо-сбытовую надбавку; д) торговую надбавку; е) розничную цену изделия; ж) структуру розничной цены изделия. Если: коммерческая себестоимость изделия – 180 руб.; уровень рентабельности - 25% к себестоимости; акциз –15 руб. на единицу изделия; НДС – 10% от оптовой цены предприятия без НДС; снабженческо-сбытова надбавка посреднической организации – 20% от покупной цены; торговая надбавка – 10% от продажной цены посреднической организации. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

4. Определить: а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие; б) оптовую цену предприятия; в) отпускную цену предприятия с НДС; г) снабженческо-сбытową надбавку; д) торговую надбавку; е) структуру розничной цены изделия. Если: коммерческая себестоимость изделия – 68 руб.; уровень рентабельности – 25% к себестоимости; НДС – 20% от оптовой цены предприятия без НДС; снабженческо-сбытowa надбавка посреднической организации – 25% от покупной цены; розничная цена – 186 руб. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

5. Имеются следующие данные о себестоимости и реализации продукции:

Вид изделия	Реализовано, млн.т	Объем реализованной продукции по полной себестоимости, млн.руб.	Рентабельность затрат, %
Макаронные изделия	1,05	4000	10,7

Определить: а) выручку от реализации; б) оптовую цену единицы продукции; в) себестоимость единицы продукции; г) прибыль от реализации на единицу продукции и в целом. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

6. Рассчитайте структуру розничной цены продукции исходя из следующих данных: себестоимость – 50 руб; рентабельность – 25 % к себестоимости; акциз –70% от оптовой цены предприятия; наценка посреднической организации - 10 руб; НДС – 20% от отпускной цены фирмы; торговая наценка – 15 рублей. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

7. Определить, выгодно ли производителю снизить цену на 100 рублей, если текущая цена товара 2600 рублей, планируемый объем продаж 1 млн шт. Известно, что конкуренты вслед за фирмой также снижают свои цены. Показатель эластичности спроса по цене – 1,6. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

8. Полные затраты коммерческого предприятия на единицу изделия составили в текущем году 2000 руб. При расчете цены коммерческое предприятие закладывает коэффициент

прибыльности (долю прибыли в цене) 25%. В условиях инфляции наблюдается рост затрат на 500 руб. Рассчитайте: а) цену в текущем году; б) цену, которая полностью возмещала бы затраты коммерческого предприятия и сохранила бы прибыль (на единицу изделия) в прежнем размере; в) цену, которая не только бы возмещала затраты, но и обеспечивала коэффициент прибыльности 25%. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

9. Вычислите среднюю годовую цену товара, если известно, что цена на 1 января составила 30 рублей за штуку; с 15 марта цена увеличилась на 6%, а с 15 июля – на 15%. Оборот по реализации (товарооборот) составил за год 20 000 руб.; за 1 квартал- 2500, в т.ч. за март –900 рублей; за 2 квартал – 5000; за июль – 1600 рублей. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

10. Разработать квартальный план снабжения, определить степень его обеспеченности профильным прокатом (в процентах, тоннах, днях работы) и величину заказа. В планируемом квартале по ранее сделанному заказу ожидается поступление проката в количестве 150 тонн. Предусматривается также использование отходов производства в размере 48 тонн. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

11. Службе снабжения промышленного предприятия необходимо выработать стратегию снабжения относительно комплектующего изделия «А». Его можно закупить у поставщика по цене (с учетом затрат на доставку) – 710 рублей, либо изготовить у себя. Переменные расходы предприятиями самостоятельном изготовлении единицы комплектующего изделия «А» составят 605 рублей. Постоянные расходы предприятия равны 6900 тыс. рублей. Определить, какова целесообразность производства комплектующего изделия у себя и при каком объеме выпуска. Как скажется на возможном объеме производства снижение расходов у заказчика на 5%. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

12. Предприятие выпускает научную продукцию, производство которой требует комплектующих изделий. Можно купить эти комплектующие изделия у поставщика по цене 50 тыс. руб. за единицу либо изготовить их у себя. Переменные расходы предприятия составляют 43 тыс. руб. в расчете на единицу комплектующих изделий. Постоянные расходы составляют 64500 тыс. руб. Определите «стратегию снабжения» предприятия комплектующими изделиями: закупать комплектующие изделия у поставщика, специализирующегося на их производстве либо изготавливать их на предприятии. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

13. Предприятие закупает сырье у поставщика. Годовой объем спроса предприятия в сырье составляет 6400 т. При увеличении объема партии заказа поставщик предоставляет покупателям скидки с цены с целью побуждать их делать закупки в больших количествах. Расходы на размещение и выполнение заказа составляют 100тыс. руб., а затраты на хранение на складе 1т.сырья в год – 8000 руб. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

14. Механическому цеху завода в ноябре запланировано изготовить из горячекатаной шестигранной стали 24120 деталей. Норма расхода стали на 1 деталь - 0,8 кг. Норматив незавершенного производства на конец ноября - 9 % месячной программы выпуска деталей, ожидаемое наличие на начало ноября 1700 деталей. Норма цеховых запасов - 3 дня. Ожидаемые остатки стали на начало ноября принять равным 70% норматива цеховых запасов. Установить лимит отпуска материалов цеху на ноябрь месяц. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

15. Исследование и анализ рынка потребительских товаров как основа развития коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

16. Определите коэффициент эффективности и срок окупаемости капитальных вложений на строительство магазина, площадью 280 кв. м, используя следующие данные: прогноз товарооборота на 1 кв.м торговой площади на планируемый год составляет 25,3 млн руб.,

средний уровень валового дохода, оставшегося в распоряжении предприятия, - 17,4%, а издержек и других расходов – 15,3%, затраты на строительство магазина – 3, 15 млн.руб. на 1кв.м торговой площади. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

17. Определите прибыль от проведения рекламной компании и рассчитайте уровень рентабельности затрат на рекламную деятельность при следующих комбинациях условий: ежедневная прибыль от реализации рекламной компании составила: 5; 7; 9; 15; 20 тыс.руб.; ежедневные затраты на рекламу составили: 0,2; 1,0; 1,5; 3,0; 4,1 тыс.руб; ежедневная прибыль после начала рекламной компании составила: 6; 6.5; 8,0; 10; 12 тыс.руб. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

18. Определите коэффициент эффективности и срок окупаемости капитальных вложений на строительство магазин, площадью 1280 кв. м, используя следующие данные: прогноз товарооборота на 1 кв.м торговой площади на планируемый год составляет 20,4 млн руб., средний уровень валового дохода, оставшегося в распоряжении предприятия, - 17,4%, а издержек и других расходов – 15,3%, затраты на строительство магазина – 6, 26 млн.руб. на 1кв.м торговой площади. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

19. Определите прибыль от проведения рекламной компании и рассчитайте уровень рентабельности затрат на рекламную деятельность при следующих комбинациях условий: ежедневная прибыль от реализации рекламной компании составила: 7; 9; 15; 20; 25 тыс.руб.; ежедневные затраты на рекламу составили: 0,2; 1,0; 1,5; 3,0; 4,1 тыс.руб; ежедневная прибыль после начала рекламной компании составила: 8; 8.5; 9,0; 10; 15 тыс.руб. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

20. Имеется 300тыс. свободных денежных средств: рассчитайте и обоснуйте наиболее эффективный вид предпринимательской деятельности; рассчитайте условия, при которых для всех предприятий различных отраслей будут созданы равные условия. Срок оборачиваемости капитала при производстве сельскохозяйственной продукции составляет 12 месяцев, при ее переработке – 8 месяцев, а в торговле – 1 месяц. Ставки налога на соответственно 6,6 и 12% в первом варианте; 20,20 и 80% во 2м варианте; сельское хозяйство и переработка налогом на прибыль не облагаются, для торговли ставка налога 80%. Предельный уровень рентабельности в первом случае отсутствует для всех предприятий, во втором и третьем случаях для сельского хозяйства отсутствует, для переработки на уровне 12 и 40% и для торговли – 20-80%. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7)

Критерии оценки:

Компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения (баллы)			
		2	3	4	5
ОК 1	Уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи,	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом	Демонстрирует высокий уровень умений

	принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	грубые ошибки		объёме	
OK 2	Уметь управлять товарными запасами и потоками	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать государственное регулирование коммерческой деятельности	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 3	Уметь обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 4	Уметь составлять договора, устанавливать коммерческие связи	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать организацию торговли организациях оптовой розничной торговли, их классификацию	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 6	Уметь устанавливать коммерческие связи, устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать организационные и правовые нормы	Не умеет Демонстрирует частичные	Демонстрирует частичные умения без	Умеет применять знания на	Демонстрирует высокий

	охраны труда	умения, допуская грубые ошибки	грубых ошибок	практике в базовом объёме	уровень умений
OK 7	Уметь эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
OK 12	Уметь оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать виды процентных ставок и способы начисления процентов; виды потоков платежей и их основные параметры; методы расчета платежей при погашении долга.	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений
ПК 1.1	Уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
	Знать организационные и правовые нормы охраны труда	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объеме	Демонстрирует высокий уровень умений

	Уметь эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.	Не знает Допускает грубые ошибки	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок	Знает достаточно в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень знаний
ПК 1.7	Знать причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и проф. заболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность	Не умеет Демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок	Умеет применять знания на практике в базовом объёме	Демонстрирует высокий уровень умений

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

## ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

### Тест к экзамену МДК 01.01. «Организация коммерческой деятельности»

1. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Под «коммерцией» понимают:

1. Деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли
2. Деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров
3. Деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров
4. Деятельность, направленную на внутристороннюю переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

2. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения:

1. Операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения
2. Операции, формирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения
3. Операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос
4. Операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

3. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие требования предъявляются к коммерческой информации:

1. Достоверность, правдивость, объемность, логичность, своевременность
2. Достоверность, надежность, оперативность, системность, комплексность
3. Надежность, оперативность, специализация, обобщенность, логичность

4. Достоверность, надежность, конкретность, своевременность, правдивость

Ответ: 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

4. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Состав субъектов договоров поставки:

1. Организации
2. Индивидуальные предприниматели
3. Юридические лица и индивидуальные предприниматели
4. Физические лица

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

5. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей:

1. поставка товаров, устранение разногласий по договорам
2. оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы
3. учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров
4. изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей

Ответ: 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

6. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Спецификация к договору поставки товаров составляется:

1. Во всех случаях
2. Для установления качества поставляемых товаров
3. При поставках товаров сложного ассортимента
4. При поставках товаров простого ассортимента.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

7. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К существенным условиям договора поставки относятся:

- Предмет договора; объем, сроки и периоды поставки; ассортимент и качество товаров; цена
- Предмет договора; почтовые реквизиты сторон; способ доставки товаров; вид транспорта
- Предмет договора, организационно-правовая форма сторон; виды деятельности сторон; права и обязанности сторон
- Сведения об учредительных документах сторон; виды деятельности сторон; способ доставки товаров; имущественная ответственность сторон; юридические адреса сторон

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

8. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Отгружочная разнарядка представляет собой:

- Документ, оформляемый при заключении договора поставки, его неотъемлемая часть
- Документ, оформляемый поставщиком при отгрузке товаров покупателю
- Документ, оформляемый в случае, если покупатель дает поставщику распоряжение отгрузить товары конкретным получателям
- Документ, оформляемый получателем при отборке товаров на складе поставщика.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

9. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какой документ оформляется в случае изменения и расторжения договора поставки:

- спецификация
- дополнительное соглашение
- протокол разногласий
- протокол согласования цен

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

10. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Ассортимент товаров представляет собой:

- Набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению
- Совокупность товаров, представленных на рынок предприятием- изготовителем
- Совокупность товаров, предназначенных для реализации
- Совокупность товаров, находящихся на рынке.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом,

неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12

11. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что такое «устойчивость» ассортимента товаров:

1. Соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню
2. Бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени
3. Количество товарных единиц в товарной группе
4. Количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень?

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12

12. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие экономические факторы оказывают влияние на торговый ассортимент:

1. Изменение численности населения, объем и структура товарного предложения
2. Национальные обычаи, численность населения, денежные доходы населения, мода
3. Денежные доходы населения, уровень цен на товары, объем и структура спроса, объем и структура товарного предложения
4. Социальный состав населения, уровень культуры, мода, денежные доходы населения

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12

13. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие социальные факторы оказывают влияние на ассортимент товаров:

1. Национальные обычаи, традиции, численность населения
2. Национальная принадлежность, денежные доходы
3. Изменение численности населения, миграционные процессы, объем и структура товарного предложения
4. Социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, уровень культуры, мода

Ответ: 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

14. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие товары должны включаться в ассортимент товаров торгового предприятия в первую очередь:

1. Товары, находящиеся на этапе внедрения

2. Товары, находящиеся на этапе роста и зрелости жизненного цикла
3. Товары, находящиеся на этапе спада жизненного цикла
4. Товары, находящиеся в стадии разработки

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

15. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Высшим органом управления в обществе с ограниченной ответственностью является:

1. собрание полных товарищей
2. собрание участников
3. собрание пайщиков

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

16. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Юридическое лицо:

1. отвечает по своим обязательствам своим имуществом
2. может не иметь фирменного наименования
3. имеет право предъявлять иски и выступать в суде в качестве ответчика

Ответ: 1,3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

17. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите документ, в котором отражаются хозяйствственные средства и их источники:

1. Устав
2. Баланс
3. Бизнес-план.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

18. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Преимущества прямых связей в розничной торговле - это

1. Сокращение издержек обращения
2. Установление розничных цен ниже рыночных
3. Формирование торгового ассортимента

4. Поставка в соответствии с утвержденным графиком
5. ритмичность товарооборота

Ответ: 1,2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

19. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К коммерческим процессам относятся:

1. Изучение и прогнозирование спроса
2. Заключение договоров на поставку товаров
3. Рекламно – информационная работа
4. Хранение товаров

Ответ: 1,2,3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

20. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Способы защиты коммерческой тайны – это:

1. Запрет бесконтрольного использования копировально-множительной техники
2. Запрет несанкционированного доступа к компьютерной информации
3. Административные мероприятия (наличие службы безопасности, пропускной режим и др.)
4. Своевременная приёмка товаров.

Ответ: 1, 2, 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

21. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие операции относятся к коммерческим:

1. Организация оптовых закупок и оптовой продажи товаров, отпуск товаров со складов оптовых предприятий
2. Организация оптовых закупок, организация оптовой продажи и сбыта товаров, формирование товарного ассортимента, рекламно-информационная деятельность, изучение спроса и конъюнктуры рынка
3. Организация оптовой продажи и сбыта товаров, хранение товаров
4. Рекламно-информационная деятельность, доставка товаров в розничную сеть

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

22. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Конъюнктура рынка представляет собой:

1. Соотношение между спросом и товарным предложением на рынке
2. Соотношение между спросом и объемом выпущенной продукции
3. Соотношение между спросом и объемом товарных запасов в розничной торговле
4. Соотношение между спросом и объемом товарных запасов в оптовой торговле

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

23. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К источникам коммерческой информации относятся:

1. маркетинговые исследования по конкретным группам товаров, внутренние материалы и документы предприятия, внешние информационные источники (статистические данные, средства массовой информации, социологические обследования)
2. Технологические карты и графики технологического процесса предприятий
3. Внутренние материалы и документы предприятия, сведения о кадровом составе сотрудников предприятия
4. Данные статистических органов о состоянии рынка, данные социологических обследований.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

24. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Внутренняя информационная среда представляет собой:

1. Совокупность информационных потоков, возникающих между предприятием и рынком
2. Совокупность информационных потоков, возникающих внутри предприятия
3. Совокупность информации о рыночных процессах
4. Совокупность информации, отражающей уровень конкурентоспособности предприятия на рынке

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

25. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Материально-техническая база представляет собой:

1. совокупность материально-вещественных ценностей
2. основные производственные фонды
3. технологии производственных процессов, оборудование

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

26. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Понятие «коммерческие связи» представляет собой:

1. Систему экономических отношений между участниками рынка по поводу расчетов за поставку товаров
2. Систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу поставки товарных масс
3. Систему коммерческих отношений между участниками рынка по поводу предоставления рекламно-информационных услуг
4. Систему правовых и финансовых отношений между участниками рынка по поводу складирования товаров

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

27. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления коммерческих связей:

1. Поставка товаров, проведение претензионной работы
2. Проведение учета и контроля выполнения договора
3. Определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров
4. Согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки

Ответ: 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

28. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Простая структура коммерческих связей предполагает:

1. Установление коммерческих связей по поставкам товаров между изготовителями и оптовыми предприятиями
2. Установление коммерческих связей по поставкам товаров между поставщиками и посредниками
3. Установление коммерческих связей по поставкам товаров между изготовителями и розничными предприятиями с участием посредников
4. Установление коммерческих связей по поставкам товаров между предприятиями - изготовителями и розничными торговыми предприятиями без участия посредников

Ответ: 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом,

неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

29. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Протокол разногласий представляет собой:

1. Документ, оформляемый при согласовании сторонами цен на товары, поставляемые по договору
2. Документ, оформляемый для изменения договора
3. Документ, оформляемый в случае разногласий сторон по содержанию договора поставки
4. Документ, оформляемый при прекращении срока действия договора поставки

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1

30. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что такое «полнота» ассортимента товаров:

1. Количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень
2. Соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню
3. Бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем
4. Количество товарных единиц в товарной группе?

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

31. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как классифицируется ассортимент товаров по сложности:

1. Товары сложного и товары группового ассортимента
2. Товары сложного и товары внутригруппового ассортимента
3. Товары простого и товары сложного ассортимента
4. Товары простого и товары укрупненного ассортимента

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

32. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что такое «глубина» ассортимента:

1. Бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени
2. Количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень

3. Количество товарных единиц в товарной группе
4. Соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

33. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие национальные факторы оказывают влияние на торговый ассортимент:

1. Численность обслуживаемого населения, половозрастной состав населения, денежные доходы населения
2. Национальные обычаи, традиции, национальная принадлежность
3. Социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, продолжительность времен года
4. Уровень цен на товары, объем и состав покупательского спроса и товарного предложения

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

34. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие методы регулирования торгового ассортимента используются на торговых предприятиях:

1. Разработка, рост, зрелость, спад
2. Сжатие, уменьшение, развитие
3. Расширение, замена, распродажа
4. Расширение, углубление, ограничение, упорядочение

Ответ: 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

35. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Экономическая эффективность - это:

1. Соотношение между затратами и результатами деятельности
2. Результат от функционирования предприятия, выражаемый такими показателями, как оборот, валовой доход
3. Прирост показателей деятельности предприятия: оборота и его структуры, товарных запасов, валового дохода, прибыли
4. Соотношение между затратами по вовлеченным производственным, материальным, финансовым, трудовым ресурсам и полученными результатами

Ответ: 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом,

неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

36. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие товары относятся к товарам повседневного спроса:

1. Товары-новинки, впервые появившиеся на рынке
2. Товары с уникальными свойствами и повышенной ценой
3. Товары, приобретаемые покупателями часто, без раздумий и поисков
4. Товары, приобретаемые покупателями после сравнения их характеристик, цены и потребительских свойств

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

37. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, называется:

1. Полное товарищество
2. Товарищество на вере
3. Командитное товарищество

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

38. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Цели коммерческой деятельности оптовых посредников включают

1. Доход, получаемый от разницы цены закупки и продажи товаров
2. Вознаграждение за предоставленные услуги
3. Куплю-продажу за свой счет
4. Транспортно-экспедиторские операции
5. Сбыт

Ответ: 1, 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

39. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Преимущества прямых связей в оптовой торговле - это

1. Формирование конкурентных цен закупки и продажи товаров
2. Стимулирование сбыта
3. Увеличение объемов поставки товаров
4. Сокращение частоты поставок товаров

## 5. Сложности в размещении и хранении товаров

Ответ: 1, 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

40. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Методы стимулирования продажи товаров, применяемые в магазине – это:

1. Продажа товаров со скидкой
2. Продажа товаров по сниженным ценам
3. Сэмплинг
4. Дегустация товаров
5. Формирование ассортимента товаров

Ответ: 1, 2, 3, 4

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

41. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что такое «глубина» ассортимента:

1. Бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени
2. Количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень
3. Соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

42. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие национальные факторы оказывают влияние на торговый ассортимент:

1. Численность обслуживаемого населения, половозрастной состав населения, денежные доходы населения
2. Национальные обычаи, традиции, национальная принадлежность
3. Социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, продолжительность времен года

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

43. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие методы регулирования торгового ассортимента используются на торговых

предприятиях:

1. Разработка, рост, зрелость, спад
2. Сжатие, уменьшение, развитие
3. Расширение, замена, распродажа

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

44. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Экономическая эффективность - это:

1. Результат от функционирования предприятия, выражаемый такими показателями, как оборот, валовый доход
2. Прирост показателей деятельности предприятия: оборота и его структуры, товарных запасов, валового дохода, прибыли
3. Соотношение между затратами по вовлеченным производственным, материальным, финансовым, трудовым ресурсам и полученными результатами

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

45. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие товары относятся к товарам повседневного спроса:

1. Товары с уникальными свойствами и повышенной ценой
2. Товары, приобретаемые покупателями часто, без раздумий и поисков
3. Товары, приобретаемые покупателями после сравнения их характеристик, цены и потребительских свойств

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

46. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, называется:

1. Полное товарищество
2. Товарищество на вере
3. Командитное товарищество

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

47. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Цели коммерческой деятельности оптовых посредников включают

1. Вознаграждение за предоставленные услуги
2. Куплю-продажу за свой счет
3. Транспортно-экспедиторские операции

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

48. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Преимущества прямых связей в оптовой торговле - это

1. Увеличение объемов поставки товаров
2. Формирование конкурентных цен закупки и продажи товаров
3. Сокращение частоты поставок товаров

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

49. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Целью коммерческой стратегии является:

1. Определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия
2. Разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности
3. Определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.7

50. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

1. С обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг
2. С куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций

3. С обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7

**Критерии оценки**

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
студент выполнил 91-100% и набрал 46-50 баллов.	студент выполнил 76-90% и набрал 36-45 баллов.	студент выполнил 60-75% и набрал 30-35 баллов.	студент выполнил менее 0-59% и набрал 0-29 баллов.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ



УТВЕРЖДАЮ  
Директор

А.З. Гумеров

2022г.

**Фонд оценочных средств  
по междисциплинарному курсу**

МДК.01.02 «Организация торговли»  
(наименование дисциплины)

38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»  
(код и наименование специальности)

менеджер по продажам  
Квалификация выпускника

Набережные Челны  
2022

**Паспорт**  
**фонда оценочных средств по дисциплине**  
**МДК 01.02 «Организация торговли»**  
(наименование дисциплины)

<b>Индекс компетенции</b>	<b>Расшифровка компетенции</b>	<b>Показатель формирования компетенции для данной дисциплины</b>	<b>Оценочные средства</b>
<b>ОК 1</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии , проявлять к ней устойчивый интерес	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ОК 2</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100

		их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ОК 3</b>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ОК 4</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100

		оплаты труда в современных условиях	
<b>ОК 6</b>	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<p>уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию.</p> <p>знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях</p>	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ОК 7</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышенные квалификации	<p>уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию.</p> <p>знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях</p>	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ОК 12</b>	Соблюдать действующую	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных,	Вопросы к экзамену 1-20,

	щее законодат ельство и обязатель ные требовани я норматив ных документ ов, а также требовани я стандарто в, техническ их условий	трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	практически е задания к экзамену 1- 20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.1</b>	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1- 20, практически е задания к экзамену 1- 20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.2</b>	На своем участке работы управлять товарным и запасами	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические	Вопросы к экзамену 1- 20, практически е задания к экзамену 1- 20,

	и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.3</b>	Принимать товары по количеству и качеству.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.4</b>	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100

		экономической системы организации; - управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; - основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета; - планирование деятельности организации; - способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ПК 1.5</b>	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации; - управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; - основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета; - планирование деятельности организации; - способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.6</b>	Участвовать в работе по подготовке организаций к добровольной сертификации услуг.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации; - управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100

		организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ПК 1.7</b>	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управлениемского общения.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.8</b>	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100

	, показатели и вариации и индексы.	их расчета; - планирование деятельности организации; - способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ПК 1.9</b>	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики , обеспечиваяющие рациональное перемещение материальных потоков.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации; - управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; - основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета; - планирование деятельности организаций; - способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к экзамену 1-20, практические задания к экзамену 1-20, Вопросы теста к экзамену 1-100

Инженерно-экономический колледж

**Вопросы для собеседования**  
по МДК 01.02 «Организация торговли»  
(ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК  
1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9)

1. Основные направления развития сети предприятий розничной торговли современных форматов в России и за рубежом».
2. Развитие сети магазинов типа Гипермаркет.
3. Развитие сети магазинов типа Супермаркет.
4. Развитие сети специализированных магазинов.
5. Тенденции в развитии торговых центров.
6. Развитие сети магазинов типа минимаркет.
7. Проблемы открытия магазинов типа дискаунт.
8. Состояние и перспективы развития магазинов современных форматов в г. Набережные Челны.
9. Тенденции развития сетевой торговли.
10. Тенденции развития интернет-торговли
11. Перспективные направления развития розничной торговой сети.
12. Устойчивость развития корпоративных торговых сетей.
13. Факторы, определяющие динамичность торгового и технологического процессов в магазинах.
14. 3 основные схемы организации технологического процесса в магазине.
15. Признаки классификации розничных торговых предприятий.
16. Градостроительные факторы, влияющие на размещение магазинов и торговых центров
17. Виды технологических планировок торгового зала использующиеся в магазинах самообслуживания.
18. Организация специальных услуг для покупателей.
19. Виды потребительской мотивации к покупке.
20. Элементы технологии торговли.
21. Торгово-технологические процессы в розничных торговых предприятиях.
22. Продажа товаров и обслуживание покупателей – основной технологический процесс розничного торгового предприятия.
23. Внутренняя планировка магазина с позиции мерчендайзинга.
24. Выкладка товаров в торговом зале с позиции мерчендайзинга.
25. Структура технологического процесса на предприятии розничной торговли.
26. Организация торгового обслуживания покупателей в гипермаркете (по выбору студента) с формулировкой соответствующих предложений.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Инженерно-экономический колледж

**Тест  
по МДК 01.02 «Организация торговли»**

1. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Виды розничной торговой сети...

- А) государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная;
- Б) стационарная, передвижная, посыльная;
- В) государственная, частная.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

2. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Вид розничной торговой сети, представляющий собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест...

- А) палатка;
- Б) киоск;
- В) павильон.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

3. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Выкладка- это...

- А) размещение товара на торговом оборудовании в торговом зале;
- Б) размещение товара на стеллажах в подсобном помещении;
- В) размещение товара для транспортировки.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

4. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как называется ассортимент, который изучают по представленным видам изделий...

- A) торговый ассортимент;
- Б) развёрнутый ассортимент;
- В) смешанный ассортимент.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

5. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Особенности приемки отдельных продовольственных товаров предусматриваются...

- А) стандартами, ТУ;
- Б) договорами, особыми условиями поставки;
- В) правилами розничной торговли.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

6. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Потери, связанные с нарушением условий хранения и небрежного обращения с товаром это...

- А) актируемые потери;
- Б) естественная убыль;
- В) искусственная убыль.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

7. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке). При отпуске покупателю мяса допускается довесок, не превышающий общего веса мяса...

- А) 5%;
- Б) 10%;
- В) 15%.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

8. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Неустранимый недостаток или недостаток, требующий больших затрат на устранение, или проявляющийся вновь после устранения...

- А) брак;
- Б) недостаток товара;
- В) безопасность товара.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

9. Как называется ассортимент, который представляет собой набор нескольких групп товаров, связанных общностью спроса и удовлетворяют индивидуальные потребности...

- А) торговый ассортимент;
- Б) развёрнутый ассортимент;
- В) комбинированный ассортимент.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

10. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По сохраняемости продовольственные товары подразделяются на...

- А) особо скоропортящиеся, скоропортящиеся;
- Б) нескоропортящиеся;
- В) быстроскоропортящиеся.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

11. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Недостача в пределах норм естественной убыли относится на...

- А) прибыль;
- Б) расходы на продажу;
- В) финансовые результаты.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

12. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке). Ремаркетинг связан ...

- А) снижающимся спросом;
- Б) возрастающим спросом;
- В) чрезмерным спросом.

**Ответ: А**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

13. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что такое безопасность пищевой продукции...

А) показатель качества, гарантирующий отсутствие негативного влияния на живой организм;

Б) показатель, оценивающий уровень ее соответствия строго установленным санитарно-гигиеническим нормативам, стандартам, ГОСТам;

В) соответствие пищевой продукции строго установленным санитарно-гигиеническим нормативам, стандартам, ГОСТам, гарантирующее отсутствие вредного влияния на здоровье людей нынешнего и будущего поколения.

**Ответ: В**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

14. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Под размещением товаров понимают...

А) процесс расположения, укладки и показа товаров на торговом оборудовании;

Б) распределение на площади торгового зала в соответствии с планом помещения;

В) все вышеперечисленные.

**Ответ: Б**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

27. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Срок годности выполняет следующие функции...

А) выполняет роль гарантийного срока;

Б) устанавливает возможность предъявления претензий в течение срока годности;

В) запрещает продажу товара при истечении срока годности.

**Ответ: В**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

16. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Условия хранения товаров определяются...

А) режимом хранения;

Б) размещением в хранилище;

В) санитарным состоянием помещений для хранения.

**Ответ: Б**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

17. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как называется система размещения на рабочем месте или в зоне обслуживания...

- A) выкладка товаров;
- Б) товарно-отраслевой принцип;
- В) комплексный принцип.

**Ответ: В**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

18. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Убытки, причиненные потребителю, подлежат возмещению...

- А) в полной сумме сверх неустойки;
- Б) в полной сумме, при этом неустойка не выплачивается;
- В) или в полной сумме, или выплачивается неустойка.

**Ответ: А**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

19. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Выберите качества, которые наиболее важны для взаимодействия с клиентом...

- А) профильное образование, знание своего продукта, привлекательный внешний вид;
- Б) заинтересованность проблемами клиента, понимание ценности своего продукта, коммуникабельность;
- В) стратегическое мышление, энтузиазм, ориентированность на результат.

**Ответ: Б**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

20. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Выберите то, что не относится к естественной убыли...

- А) разлив;
- Б) порча;
- В) усушка.

**Ответ: Б**

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом,

неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

21. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что неизбежно возникает при складской обработке товаров...

- A) товарные потери;
- Б) порча;
- В) естественная убыль;

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

22. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как называется тип товародвижения который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе...

- A) оперативность;
- Б) ритмичность;
- В) экономичность.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

23. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что является параметром надежности товара...

- A) дизайн;
- Б) композиция;
- В) долговечность.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

24. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По фасону и сложности обработки виды подразделяются на...

- A) подгруппы;
- Б) классы;
- В) разновидности.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

25. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Магазин – это...

- А) оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас;
- Б) оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест;
- В) стационарный торговый объект, предназначенный для продажи товаров и оказания услуг покупателям, в составе которого имеется торговый зал или торговые залы, подсобные, административно-бытовые помещения и складские помещения.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

26. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Виды торговли в зависимости от цели, с которой приобретаются товары...

- А) оптовая и розничная;
- Б) государственная, частная, потребительская кооперация;
- В) передвижная, стационарная, посыльная.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

27. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке)..

Классификация торговых зданий в зависимости от особенностей объемно-планировочного решения....

- А) подземные, крупные, мелкие;
- Б) отдельностоящие, встроенные, пристроенные;
- В) торговые центры, с плотной застройкой.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

28. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке). Выкладка товаров бывает...

- А) перекрестная;
- Б) декоративная;
- В) обратная.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

29. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что включает в себя понятие «планировка магазина» ...

- А) Распределение торговой площади на отделы, секции;
- Б) Расположение товаров на стеллажах;
- В) Все вышеперечисленные.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

30. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товароснабжение - это...

- А) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли;
- Б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до потребителя;
- В) комплекс коммерческих и технологических операций по производству товаров народного потребления.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

31. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Размещение товаров – это...

- А) расположение их на отдельных участках в зоне обслуживания по наиболее существенным признакам;
- Б) рассредоточение товаров по различным зонам торгового зала и торговым этажам;
- В) расположение товаров в непосредственной близости друг от друга в торговом зале.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

32. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Сдача тары поставщику оформляется...

- А) «Накладной», в которой указывается наименование тары по прейскуранту, ее состояние и цену в зависимости от качества;
- Б) «Счет-фактурой», в которой, указывается наименование товара, его количество, общая сумма к оплате покупателю товара;

В) «Доверенностью», в которой указывается фамилия, имя, отчество материально - ответственного лица, которому поручается приобретение материальных ценностей.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

33. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Ответственность за наличие сертификата в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителя» несет...

- А) изготовитель;
- Б) исполнитель;
- В) продавец.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

34. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке). Рациональное размещение товаров позволяет...

- А) правильно спланировать покупательские потоки, сократить время на отбор товаров;
- Б) увеличить пропускную способность магазина;
- В) уменьшить затраты труда персонала магазина при пополнении товарных запасов в торговом зале.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

35. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К специфическим факторам формирования ассортимента товаров относиться...

- А) условия товаробеспечения;
- Б) спрос покупателей;
- В) производство товара.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

36. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Скоропортящиеся товары по качеству при иногородней поставке принимают в течение...

- А) 10 дней с момента их получения;
- Б) 48 часов с момента их получения;

В) 24 часов с момента их получения.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

37. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке). Качество товара в маркетинге – это...

- А) определенные функциональные характеристики товара в совокупности, наличие которых признано потребителями обязательным;
- Б) способность товара в полной мере удовлетворить потребности потребителей;
- В) соответствие товара регламентам и техническим условиям.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

38. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие сведения не содержит акт о приемке товаров по качеству...

- А) наименование и адрес изготовителя;
- Б) гарантийные сроки хранения товаров, условия хранения, транспортировки;
- В) состояние тары и упаковки.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

39. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым...

- А) естественная убыль в пределах норм списания;
- Б) ненормируемые потери;
- В) бой, порча, лом в процессе хранения сверх норм.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

40. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Методы стимулирования продажи товаров, применяемые в магазине – это...

- А) продажа товаров со скидкой; продажа товаров по сниженным ценам;
- Б) дегустация товаров;
- В) все вышеуказанные.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

41. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Планировка торгового зала может считаться удачной если...

- А) в торговом зале размещено большое количество товаров;
- Б) достигнуто равновесие между комфортом при движении покупателей и эффективным использованием торгового зала;
- В) покупатель получает положительные эмоции от нахождения в торговом зале.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

42. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Основные функции тары и упаковки...

- А) хранение и защита товаров, информативность и эстетичность;
- Б) создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ;
- В) все вышеперечисленные функции.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

43. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Виды фальсификации...

- А) ассортиментная, сортовая, количественная, стоимостная, информационная, комплексная;
- Б) ассортиментная, качественная, количественная, стоимостная, информационная, комплексная;
- В) ассортиментная, видовая, качественная, количественная, стоимостная, информационная.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

44. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Правила осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания утверждаются...

- А) постановлениями Правительства РФ;
- Б) федеральными законами;
- В) международными правовыми актами.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

45. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К основным функциям тары и упаковки относятся...

- А) размещение, хранение и защита товаров от нежелательного воздействия окружающей среды от влияния других факторов;
- Б) практичность использования, т.е. создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ и более эффективного использования складских помещений;
- В) информативность, создание благоприятных условий для приемки товаров по качеству и количеству и их количественного учета.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

46. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите формы товароснабжения розничной торговой сети в зависимости от источников поступления товаров...

- А) складская
- Б) развозная
- В) оперативная

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

47. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- А) доставка товара;
- Б) заявки;
- В) продажа.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

48. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товароснабжение розничных торговых предприятий основывается на следующих основных принципах...

- А) планомерность, ритмичность, технологичность
- Б) конкретность, комплектность, ритмичность, целенаправленность

В) правдивость, оперативность, централизация.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

49. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке)..

Специализация розничных торговых предприятий – это ...

А) Разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров.

Б) Система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.

В) Система мероприятий по продаже товаров.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

50. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

С какого дня исчисляется гарантийный срок на приобретенные у продавца (изготовителя) товары...

А) Со дня продажи товара.

Б) Со дня изготовления товара.

В) В соответствии с договором между продавцом и покупателем.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

51 Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Основная функция розничной торговли – это...

А) удовлетворение потребностей населения в товарах;

Б) перемещение товаров;

В) хранение товаров.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

52. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите основную цель торгового предприятия при реализации товаров...

А) извлечение дохода;

Б) товародвижение;

В) извлечение прибыли.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

53. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Торговая сеть - это...

- А) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории и под общим управлением;
- Б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
- В) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

54. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В летний и осенний сезоны стационарная сеть дополняется...

- А) киосками;
- Б) палатками;
- В) павильонами.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

55. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите дистанционный вид продаж...

- А) оптовая торговля;
- Б) посыпочная торговля;
- В) розничная торговля.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

56. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите торговое предприятие по организационно-правовой форме и виду предпринимательской деятельности...

- А) хозяйственное товарищество;
- Б.) павильон;
- В) гипермаркет.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

57. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите транспортный фактор, учитываемый при размещении торговой сети...

А) интенсивность движения общественного транспорта;

Б) численность населения;

В) денежные доходы населения.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

58. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите правильный перечень типов торговых предприятий...

А) стационарная, нестационарная, посычная торговая сеть;

Б) отдельно стоящие, встроенные;

В) гипермаркет, супермаркет, гастроном.

**Ответ:** В

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

59. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите признак, характеризующий тип торгового предприятия...

А). общая площадь магазина;

Б) методы продажи товаров;

В) предоставляемый сервис.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

60. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Дайте характеристику фирменному магазину...

А) реализует бренд одного отечественного производителя;

Б) реализует бренды разных иностранных производителей;

В) реализует бренды разных отечественных производителей.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

61. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения с использованием определенных средств, и методов - это ...

- A) технология торговли;
- Б) технологический процесс;
- В) организация торговли.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

62. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите вид предпринимательской деятельности, связанный с купли продажей товаров и оказанием услуг покупателям...

- А) складирование;
- Б) размещение;
- В) торговля.

**Ответ:** В

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

63. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Определите функцию оптовой торговли...

- А) обособление промышленных предприятий;
- Б) обособление торговли;
- В) посредничество между промышленными и торговыми предприятиями.

**Ответ:** В

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

64. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите принцип рационального товародвижения...

- А) кратчайший путь движения товара;
- Б) максимальный путь движения товара;
- В) максимальная загруженность складских помещений.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

65. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- A) методом экстраполяции динамических рядов продажи;
- Б) методом использования коэффициента эластичности;
- В) балансовым методом.

**Ответ:** В

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

66. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите вид розничной торговли, осуществляющей вне стационарной розничной сети с использованием специальных транспортных средств...

- A) разносная торговля;
- Б) развозная торговля;
- В) посыльная торговля.

**Ответ:** Б

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

67. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- A) киоск;
- Б) палатка;
- В) торговый автомат.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

68. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Помещения для хранения тары и контейнеров...

- A) подсобные;
- Б) административно-бытовые;
- В) технические.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

69. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите требования, предъявляемые для строительства торговых зданий, которые обеспечивают наименьшие затраты труда и материальных ресурсов...

- А) эстетические требования;
- Б) строительные требования;
- В) экономические требования.

**Ответ:** В

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

70. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Частота завоза товара в магазин зависит от...

- А) ёмкости подсобных помещений;
- Б) количества покупателей;
- В) количества поставщиков.

**Ответ:** А

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

71. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Тепловой узел торговой организации входит в...

- А) административное помещение;
- Б) техническое помещение;
- В) подсобное помещение.

**Ответ:** Б

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

72. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите показатель, характеризующий степень использования площади торгового зала и оборудования под выкладку товаров:

- А). коэффициент оборота площади;
- Б). коэффициент установочной площади;
- В). коэффициент экспозиционной площади.

**Ответ:** В

**Оценка:** дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

73. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товары, покупка которых происходит под влиянием каких-то импульсов – это...

- A). товары периодического спроса;
- Б). товары повседневного спроса;
- В). товары импульсного спроса.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

74. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Рабочее место продавца - это...

- А) место, в котором продавец должен находиться и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя;
- Б.) место, в котором работник должен находиться;
- В) вторичное звено торгового процесса.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

75. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Показатель, указывающий на предпочтительность варианта размещения отдела:

- А) коэффициент подхода;
- Б) коэффициент привлекательности;
- В) коэффициент покупки.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

76. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Основная функция розничной торговли – это...

- А) сортировка товаров;
- Б) доведение товаров до покупателей;
- В) группировка товаров.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

77. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Задача розничного торгового предприятия ...

- А) изучение спроса и потребностей в товарах
- Б) хранение товарных запасов;
- В) продажа товаров поставщикам.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

78. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите место для осуществления магазинной торговли...

- А) торговый автомат;
- Б) киоск;
- В) магазин.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

79. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Сезонный характер работы предполагается для ...

- А) палатки;
- Б) магазина;
- В) киоска.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

80. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Два или более торговых предприятия, находящихся под общим владением и контролем, продающих товары аналогичного ассортимента – это ...

- А) комплекс магазинов;
- Б) совокупность магазинов;
- В) сеть магазинов.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

81. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите формат магазина...

- А) гастроном;
- Б) кооператив;

В) склад.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

М

82. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите экономический фактор, учитываемый при размещении торговой сети...

А) численность населения;

Б) розничные цены на товары;

В) интенсивность движения общественного транспорта.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

83. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Универсамы в зависимости от ассортимента реализуемых товаров относятся к ...

А) специализированным магазинам;

Б) смешанным магазинам;

В) универсальным магазинам.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

84. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите признак, характеризующий тип торгового предприятия...

А) методы продажи товаров;

Б) ассортимент товаров;

В) предоставляемый сервис.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

85. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите формы товароснабжения розничной торговой сети в зависимости от источников поступления товаров

А) складская

Б) развозная

В) оперативная

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

86. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- А) технология торговли;
- Б) технологический процесс;
- В) организация торговли.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

87. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

С какого дня исчисляется гарантийный срок на приобретенные у продавца (изготовителя) товары...

- А) Со дня продажи товара;
- Б) Со дня изготовления товара;
- В) В соответствии с договором между продавцом и покупателем.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

88. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- А) оптовая торговля;
- Б) розничная торговля;
- В) кооперативная торговля.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

89. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите принцип рационального товародвижения...

- А) кратчайший путь движения товара;
- Б) максимальный путь движения товара;
- В) максимальная загруженность складских помещений.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом,

неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

90. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- A) упаковывание;
- Б) фасовка;
- В) подсортировка.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

91. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- A) развозная торговля;
- Б) посыпочная торговля;
- В) комиссионная торговля.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

92. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

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

- А) экспозиционная площадь;
- Б) контрольно-кассовый узел;
- В) складская площадь.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

93. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Магазины, торгующие по образцам, организуют ...

- А) выставочную продажу;
- Б) смешанную продажу;
- В) боксовую продажу.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

94. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите вид слуги по внутренней проверке соответствия качества товаров требованиям, установленным нормативными документами...

- A) контроль ассортимента товаров;
- B) контроль количества товаров;
- C) контроль качества товаров.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

95. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите порядок учета рациональных норм потребления товаров...

- A) методом экстраполяции динамических рядов продажи;
- B) методом использования коэффициента эластичности;
- C) нормативным методом определения потребности в товарах.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

96. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Кабинет директора торговой организации входит в ...

- A) подсобное помещение;
- B) складское помещение;
- C) административное помещение.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

97. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите показатель, характеризующий эффективность использования торговой площади в практике торговли...

- A) коэффициент экспозиционной площади;
- B) коэффициент установочной площади;
- C) коэффициент оборота площади.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

**Компетенции:** ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

98. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Дорогостоящие товары длительного пользования – это...

- A) товары повседневного спроса;
- Б) товары периодического спроса;
- В) товары редкого спроса.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

99. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Показатель, характеризующий часть посетителей магазина, приходящих в отдел – это...

- A) коэффициент покупки;
- Б) коэффициент привлекательности;
- В) коэффициент подхода к отделу.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

100. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей...

- A) к административно-бытовым;
- Б) к подсобным;
- В) к торговым.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1 - ПК 1.9

### Критерии оценки

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
студент выполнил 91-100% и набрал 91-100 баллов.	студент выполнил 76-90% и набрал 76-90 баллов.	студент выполнил 60-75% и набрал 60-75 баллов.	студент выполнил менее 0-59% и набрал 0-59 баллов.

Инженерно-экономический колледж

**Вопросы к экзамену**  
по МДК 01.02 «Организация торговли»

1. Предмет, содержание и задачи дисциплины «Организация торговли» (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 2.Место и роль торговли на современном этапе (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 3.Понятие и сущность торговли (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 4.Развитие торговли в России (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 5.Современные формы и виды торговли (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 6.Основные предприятия розничной торговли (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 7.Государственный контроль в торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 8.Федеральная налоговая служба. Налоговые проверки. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 9.Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержки новых экономических структур (ГКАП) (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 10.Государственный комитет по стандартизации метрологии и сертификации, федеральная таможенная служба (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 11.Государственный санитарный надзор, МВД (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 12.Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 13.Законодательные акты, предусматривающие защиту прав потребителей. Закон РФ «О защите прав потребителей» (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 14.Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 15.Оптовые предприятия, их виды (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 16.Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 17.Устройство и планировка складов. Основные помещения, их назначение и взаимосвязь (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 18.Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 19.Понятие и виды розничной торговой сети, основные принципы ее размещения (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).

20.Классификация и функции предприятий розничной торговли (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).

**Практические задания к экзамену:**

- 1.Предложить варианты по размещению и выкладке товаров на готовом оборудовании (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 2.Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Предложить способы размещения (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 3.Размещение и выкладка канцелярских товаров (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 4.Соблюдение сроков хранения товаров (привести примеры) (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 5.Условия хранения товаров в магазине и на складе. Размещение товаров на хранение (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 6.Соблюдение сроков хранения товаров. Привести примеры (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 7.Заполнить сопроводительные документы к поступившим товара (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 8.Заполнить документ с указанием сроков окончательной приемки товаров по количеству и качеству (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 9.Охарактеризовать предварительную приемку бытовой техники, ее основные элементы (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 10.Приемка обуви по количеству и качеству в розничных торговых предприятиях (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 11.Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, привести примеры (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 12.Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий. Привести примеры (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 13.Виды транспорта, его значение в перевозках скоропортящихся грузов (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 14.Организация тарного хозяйства в торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 15.Привести пример приемка, хранения и возврата тары (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 16.Виды тары для овощей. Привести примеры (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 17.Значение тары в хранении и транспортировке хрупкого товара (привести примеры) (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 18.Привести пример продажи товаров и обслуживания покупателей (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 19.Привести пример торгово-технологических процессов в розничных торговых предприятиях (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).
- 20.Хранение морепродуктов. Охарактеризовать процесс хранения (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1-ПК 1.9).

## **Критерии оценки на экзамене**

Экзамен проводится в письменной форме по билетам или в форме тестирования. Критерии оценки при проведении экзамена по билетам

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
студент раскрывает теоретический вопрос билета, практическое задание выполняет без ошибок, Задание выполняет без ошибок, Уверенно отвечает на дополнительные вопросы	студент раскрывает теоретический вопрос, Практическое задание выполняет без ошибок, на дополнительные вопросы отвечает уверенно, допускает не точности в определениях.	студент раскрывает теоретический вопрос не в полной мере, допускает неточности в формулировках (1-2 ошибки), практическое задание выполнено частично, с допущением ошибок в расчётах	Теоретический вопрос не раскрыт, Практическое задание не выполнено.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ



**Фонд оценочных средств  
по междисциплинарному курсу**

МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»  
(наименование дисциплины)

38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»  
(код и наименование специальности)

менеджер по продажам  
Квалификация выпускника

Набережные Челны  
2022

**Паспорт**  
**фонда оценочных средств по дисциплине**  
МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»  
(наименование дисциплины)

Индекс компетенции	Расшифровка компетенции	Показатель формирования компетенции для данной дисциплины	Оценочные средства
<b>OK 1</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию.</p> <p>знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях</p>	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>OK 2</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и	<p>уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию.</p> <p>знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и</p>	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100

		финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ОК 3</b>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ОК 4</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100

		финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ОК 6</b>	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ОК 7</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100

		финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ОК 12</b>	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организаций;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.1</b>	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организаций;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100

		использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ПК 1.2</b>	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100
<b>ПК 1.9</b>	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию. знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические	Вопросы к дифференцированному зачету 1-30 Вопросы теста к экзамену 1-100

		показатели деятельности организации и методику их расчета;- планирование деятельности организации;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях	
<b>ПК 1.10</b>	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	<p>уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организаций; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций; заполнять первичные документы по экономической деятельности организаций; рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организаций, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию.</p> <p>знать: основные принципы построения экономической системы организации;- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организаций, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;- основные экономические показатели деятельности организаций и методику их расчета;- планирование деятельности организаций;- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии; механизмы ценообразования; формы оплаты труда в современных условиях</p>	<p>Вопросы к дифференцированному зачету 1-30</p> <p>Вопросы теста к экзамену 1-100</p>

Инженерно-экономический колледж

**Вопросы для собеседования**

по МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»  
(ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.10)

1. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат.
2. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах. Требования работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики.
3. Дисциплина «Техническое оснащение и охрана труда» в отрасли «торговля», его значение для подготовки специалистов. Порядок изучения дисциплины, связь с другими дисциплинами цели, задачи и объекты изучения.
4. Требования, предъявляемые к мебели торговых организаций, классификация мебели, типизация, унификация и стандартизация мебели.
5. Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения.
6. Принципы выбора и оснащения торговой мебели магазинов.
7. Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.
8. Виды, назначение и особенности устройства отдельных типов инвентаря.
9. Значение тары – оборудования, ее применения.
10. Измерительное оборудование: понятие, группы. Значение и классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам.
11. Значение и классификация подъемно-транспортного оборудования.
12. Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно-транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации.
13. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.
14. Значение применения контрольно-кассовой техники в торговых организациях. Социальная и технологическая эффективность контрольно-кассовой техники, ее классификация.
15. Основные узлы ККТ, их назначение и устройство. Правила эксплуатации ККТ.
16. Основные документы учета денежных поступлений (журнал регистрации показаний счетчиков суммирующих, книга учета денежных поступлений от кассиров).
17. Значение электронных контрольно-регистрирующих машин в торговых организациях, их виды.
18. Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, их устройство, принцип действия.
19. Значение применения Государственного реестра ККТ, его назначение и формирование.

20. Основные разделы Государственного реестра. Правовая база использования ККТ.
21. Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда.
22. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции.
23. Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев.
24. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей.
25. Профессиональные заболевания, понятие.
26. Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии.
27. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии.
28. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии.
29. Понятие электробезопасности факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм.
30. Причины электротравматизма.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Инженерно-экономический колледж

**Тест к дифференцированному зачету**  
по МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»  
(наименование дисциплины)

1. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Предъявляемые требования к торговой мебели:

- 1) цвет, пропорция;
- 2) эксплуатационные, санитарно-гигиенические;
- 3) форма, санитарно-гигиенические.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

2. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Ведущими принципами эксплуатационно-технических требований к торговой мебели являются:

- 1) унификация;
- 2) стандартизация;
- 3) все вышеперечисленное.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

3. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По степени универсальности торгово-технологическое оборудование классифицируют на:

- 1) полуавтоматическое, специализированное;
- 2) автоматическое, полуавтоматическое;
- 3) специализированное, универсальное.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

4. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Коэффициент установочной площади определяется как отношения площади, занимаемой под установку оборудования и крупногабаритных товаров, размещаемых на полу

торгового зала, к площади...

- 1) торгового зала;
- 2) магазина;
- 3) складской.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9

5. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование используется для хранения крупногабаритного товара в жесткой или мягкой упаковке?

- 1) подтоварники;
- 2) поддоны;
- 3) стеллажи.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

6. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Наиболее удобной покупателям для выбора товаров является высота полок выставочного оборудования в магазинах над уровнем пола (см):

- 1) 110-160;
- 2) до 80;
- 3) свыше 180.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

7. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Перечислите виды оборудования, используемые для хранения товаров в магазине:

- 1) холодильные камеры;
- 2) шкафы, закрытые прилавки;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

8. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какой торговый инвентарь используют для проверки качества товаров?

- 1) лопатка, овоскоп;

- 2) вилка, щуп;
- 3) овоскоп, виноскоп.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

9. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В торговле применяют весоизмерительное оборудование следующих групп:

- 1) общего и технологического назначения;
- 2) общего назначения;
- 3) метрологического назначения.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

10. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какими видами гирь осуществляют поверку электронных весов в торговле?

- 1) специальные;
- 2) образцовые;
- 3) обыкновенные.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

11. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие весы используют для проведения поверочных работ?

- 1) общего назначения;
- 2) технологические;
- 3) метрологические.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

12. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Кто осуществляет поверку весов в торговых организациях?

- 1) госповеритель;
- 2) директор магазина;
- 3) главный бухгалтер.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

13. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По месту и способу установки весы в торговых организациях делят на:

- 1) постоянные, передвижные;
- 2) стационарные;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

14. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Классификация весоизмерительных приборов в торговых организациях по назначению:

- 1) общего назначения, технологические;
- 2) лабораторные, метрологические;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

15. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Классификация весов в торговых организациях по виду указательного устройства:

- 1) цифровые, электронные;
- 2) шкальные, шкально-гирные;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

16. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В зависимости от принципа действия в торговых организациях различают весы:

- 1) рычажные, передвижные;
- 2) шкально-гирные;
- 3) рычажные, электромеханические.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

17. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Метрологические требования, предъявляемые к весам в торговых организациях:

- 1) точность взвешивания, устойчивость;
- 2) наглядность показаний, устойчивость;
- 3) максимальная скорость взвешивания.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

18 . Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как часто проверяют весоизмерительные приборы и гири в торговых организациях?

- 1) 1 раз в год;
- 2) 2 раза в год;
- 3) каждый квартал.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

19. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Буквенные и цифровые индексы типов и моделей весов в торговых организациях характеризуют:

- 1) конструкцию, упаковку;
- 2) класс точности, технические особенности;
- 3) технические и эксплуатационные особенности.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

20. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Меры длины и объема в торговых организациях проверяют не реже, чем...

- 1) 1 раз в год;
- 2) 2 раза в год;
- 3) в 2 года раз.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

21. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К эксплуатации допускаются только те модели контрольно-кассовых машин, которые

включены в...

- 1) перечень;
- 2) номенклатуру;
- 3) реестр.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

22. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Типы контрольно-кассовых машин, используемые в торговле:

- 1) автономные, пассивные;
- 2) активные системные, фискальные регистры;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

23 . Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По функциональным возможностям контрольно-кассовые машины в торговых организациях подразделяют на..

- 1) автономные, пассивные;
- 2) со встроенным элементом питания;
- 3) с электроснабжением от сети переменного тока.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

24. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Устройство, предназначенное в торговых организациях для считывания штрих кодов:

- 1) сканер;
- 2) индикатор;
- 3) датчик.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

25. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое устройство имеют электронно-регистрирующие машины, которое позволяет определить стоимость товара автоматически, без набора на клавиатуре?

- 1) сканирующее;

- 2) чекопечатающее;
- 3) установочное.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

26. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В основе автоматизации расчетно-кассовых операций лежит технология штрихового...

- 1) считывания;
- 2) кодирования;
- 3) изображения.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

27. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Для считывания штрихового кода с носителей информации используется устройства:

- 1) различные;
- 2) сканирующие;
- 3) информационные.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

28. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Отчеты по результатам работы контролера-кассира в торговых организациях необходимы:

- 1) для введения аналитического учета;
- 2) для учета выручки торгового предприятия;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

29. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Фасовочно-упаковочные машины в торговых организациях обеспечивают:

- 1) формирование пакета из полотна пленки;
- 2) дозирование продукта сверху, механическое обрезание пакета;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

30. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Фасовочно-упаковочные машины в торговых организациях предназначены для:

- 1) фасовки, упаковки;
- 2) подготовки товаров к продаже, фасовки;
- 3) упаковки.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

31. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По характеру технологических операций фасовочно-упаковочные оборудование различают:

- 1) дозирующее, фасовочное;
- 2) этикетировочное, пакетоформирующее;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

32. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

При техническом оснащении предприятия торговли подъемно-транспортным оборудованием необходимо учитывать:

- 1) объем погрузочно-разгрузочных работ;
- 2) необходимость снижения товарных потерь;
- 3) объем погрузочно-разгрузочных и складских работ.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

33. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В состав подъемно-транспортного оборудования в торговых организациях входят:

- 1) ручные тележки, электротележки;
- 2) тельферы, лифты;
- 3) все вышеперечисленное.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

34. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Основные операции, выполняемые подъемно-транспортным оборудованием в торговле:

- 1) перемещение товаров;
- 2) укладка товаров, отправка грузов;
- 3) все вышеперечисленное.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

35. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К холодильному демонстрационному оборудованию в магазинах относят:

- 1) демонстрационные витрины;
- 2) шкафы-витрины, витрины;
- 3) прилавки-витрины.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

36. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Применение выносного агрегата при монтаже холодильного оборудования позволяет:

- 1) снизить уровень шума в торговом зале, сокращает электропотребление;
- 2) создать дополнительные комфортные условия для покупателей и обслуживающего персонала;
- 3) все вышеперечисленное.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

37. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Холодильные агрегаты по виду применяемого хладагента классифицируют на агрегаты:

- 1) с воздушным охлаждением, аммиачные;
- 2) с водяным охлаждением, хладоновые;
- 3) хладоновые, аммиачные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

38. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните

курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Конденсатор холодильного оборудования должен быть установлен от стены на расстоянии:

- 1) не менее 0,2 м;
- 2) не менее 2 м;
- 3) не менее 0,5 м.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9

39. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Для хранения замороженных товаров в складских помещениях магазина используют:

- 1) холодильные шкафы;
- 2) холодильные камеры;
- 3) холодильные витрины.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

40. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В составе измельчительно-режущего оборудования в группу машин для нарезки продуктов входят:

- 1) машины для нарезания гастрономических товаров;
- 2) для сортового разруба мяса;
- 3) все вышеперечисленное.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

41. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какой температурный режим холодильного оборудования используют для охлаждения скоропортящихся товаров?

- 1) режим глубокого замораживания (от -18°C до -30°C);
- 2) среднетемпературный режим (от 0°C до 5°C);
- 3) низкотемпературный режим (от 1°C до -18°C).

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

42. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какой температурный режим холодильного оборудования применяют для кратковременного хранения замороженных продуктов?

- 1) режим глубокого замораживания (от -18°C до -30°C);
- 2) среднетемпературный режим (от 0°C до 15°C);
- 3) низкотемпературный режим (от 1°C до -18°C).

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

43. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите температурный режим, используемый для длительного хранения замороженных продуктов:

- 1) режим глубокого замораживания (от -18°C до -30°C);
- 2) среднетемпературный режим (от 0°C до 5°C);
- 3) низкотемпературный режим (от 1°C до -18°C).

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

44 . Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование применяют для хранения замороженных продуктов (3-5 суток) в складских помещениях магазина?

- 1) холодильные камеры;
- 2) холодильные шкафы;
- 3) холодильные прилавки-витрины.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

45. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Оборудование для хранения, демонстрации и продажи скоропортящихся продуктов:

- 1) холодильные камеры;
- 2) холодильные шкафы;
- 3) холодильные прилавки-витрины.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

46. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование применяют для кратковременного хранения, демонстрации и

продажи охлажденных и замороженных продуктов?

- 1) холодильные камеры;
- 2) холодильные шкафы;
- 3) прилавки.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

47. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Торговые автоматы классифицируются по товарным группам:

- 1) для продовольственных и непродовольственных товаров;
- 2) универсальные;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

48 . Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование используется для приготовления мороженого?

- 1) слайсер;
- 2) тельфер;
- 3) фризер.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 1.10

49. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Ремонт торгово-технологического оборудования может быть:

- 1) текущими, капитальными;
- 2) средним;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

50. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Наиболее удобной покупателям для выбора товаров является высота полок выставочного оборудования в магазинах над уровнем пола (см):

- 1) 110-160;

- 2) до 80;
- 3) свыше 180.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

51. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По степени универсальности торгово-технологическое оборудование классифицируют:

- 1) полуавтоматические, специализированное;
- 2) автоматическое, полуавтоматическое;
- 3) специализированное, универсальное.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

52. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).:

Ведущими принципами эксплуатационно-технических требований к торговой мебели являются:

- 1) многовариантность;
- 2) стандартизация;
- 3) унификация.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

53. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Предъявляемые требования к торговой мебели:

- 1) емкость, цвет;
- 2) эксплуатационные, санитарно-гигиенические;
- 3) форма, материал изготовления.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

54. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Оборудования, используемые для хранения товаров в магазине:

- 1) холодильные камеры, шкафы;
- 2) закрытые прилавки;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

55. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование используется для хранения крупногабаритного товара в жесткой или мягкой упаковке?

- 1) подтоварники;
- 2) поддоны;
- 3) стеллажи, прилавки.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

56. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Коэффициент установочной площади определяется как отношения площади, занимаемой под установку оборудования и крупногабаритных товаров, размещаемых на полу торгового зала, к площади:

- 1) торгового зала;
- 2) магазина;
- 3) складской.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

57. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какой торговый инвентарь используют для проверки качества товаров?

- 1) лопатка, овоскоп;
- 2) вилка, виноскоп;
- 3) овоскоп, виноскоп.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

58. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К эксплуатации допускаются только те модели контрольно-кассовых машин, которые включены в...

- 1) перечень;
- 2) номенклатуру;
- 3) реестр.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

59. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Типы контрольно-кассовых машин, используемые в торговле:

- 1) автономные, пассивные;
- 2) активные, системные;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

60. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По функциональным возможностям контрольно-кассовые машины подразделяют:

- 1) автономные, пассивные;
- 2) со встроенным элементом питания;
- 3) с электроснабжением от сети переменного тока.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

61. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Устройства, предназначенные для считывания штрих кодов:

- 1) сканер;
- 2) индикатор;
- 3) регистратор.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

62 . Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое устройство имеют электронно-регистрирующие машины, которое позволяет определить стоимость товара автоматически, без набора на клавиатуре?

- 1) сканирующее;
- 2) чекопечатающее;
- 3) установочное.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом,

неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

63. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В основе автоматизации расчетно-кассовых операций лежит технология штрихового...

- 1) считывания;
- 2) кодирования;
- 3) изображения.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

64. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие устройства используется для считывания штрихового кода с носителей информации?

- 1) различные;
- 2) сканирующее;
- 3) информационные.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

65. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Отчеты по результатам работы контролера-кассира необходимы:

- 1) для ведения аналитического учета;
- 2) для учета выручки торгового предприятия;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

66. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В торговле применяют весоизмерительное оборудование следующих групп:

- 1) общего и технологического назначения;
- 2) метрологического назначения;
- 3) общего назначения.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

67. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какими видами гирь осуществляют поверку электронных весов?

- 1) специальные;
- 2) образцовые;
- 3) обыкновенные.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

68. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие весы используют для проведения поверочных работ?

- 1) общего назначения;
- 2) технологические;
- 3) метрологические.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

69. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Кто осуществляет поверку весов?

- 1) госповеритель;
- 2) директор магазина;
- 3) главный бухгалтер.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

70. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По месту и способу установки весы делят на:

- 1) постоянные;
- 2) передвижные, стационарные;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции:

71. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Классификация весоизмерительных приборов по назначению:

- 1) общего назначения, технологические;

- 2) лабораторные, метрологические;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

72. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Классификация весов по виду указательного устройства:

- 1) цифровые электронные;
- 2) шкальные, шкально-гирные;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

73. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В зависимости от принципа действия различают весы:

- 1) рычажные, передвижные;
- 2) шкально-гирные;
- 3) рычажные, электромеханические.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

74. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Метрологические требования, предъявляемые к весам:

- 1) максимальная скорость взвешивания;
- 2) наглядность показаний, устойчивость;
- 3) точность взвешивания, наглядность показаний.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

75. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как часто проверяют весоизмерительные приборы и гири?

- 1) 1 раз в год;
- 2) 2 раза в год;
- 3) каждый квартал.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

76. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Буквенные и цифровые индексы типов и моделей весов характеризуют:

- 1) конструкцию, установку;
- 2) класс точности, технические особенности;
- 3) технические и эксплуатационные особенности.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

77. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Меры длины и объема в торговых организациях проверяют не реже, чем...

- 1) 1 раз в год;
- 2) 2 раза в год;
- 3) в 2 года раз.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9

78. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Фасовочно-упаковочные машины в торговых организациях обеспечивают:

- 1) формирование пакета из полотна пленки;
- 2) дозирование продукта, сварку;
- 3) механическое обрезание пакета;

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

79. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Фасовочно-упаковочные машины в торговых организациях предназначены для:

- 1) фасовки, упаковки;
- 2) фасовки;
- 3) подготовки товаров к продаже.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.9, ПК 1.10

80. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По характеру технологических операций фасовочно-упаковочное оборудование различают:

- 1) дозирующее, фасовочное;
- 2) этикетировочное, пакетоформирующее;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

81. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В составе измельчительно-режущего оборудования в группу машин для нарезки продуктов входят:

- 1) машины для нарезания гастрономических товаров;
- 2) для сортового разруба мяса;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

82. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К холодильному демонстрационному оборудованию в магазинах относят:

- 1) демонстрационные витрины;
- 2) шкафы-витрины, витрины;
- 3) открытые прилавки.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

83. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Применение выносного агрегата при монтаже холодильного оборудования позволяет:

- 1) снизить уровень шума в торговом зале, сокращает электропотребление;
- 2) создать дополнительные комфортные условия для покупателей и обслуживающего персонала;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

84. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Холодильные агрегаты по виду применяемого хладагента классифицируют на агрегаты:

- 1) с воздушным охлаждением, аммиачным;
- 2) с водяным охлаждением, хладоновые;
- 3) хладоновые, аммиачные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

85. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Конденсатор холодильного оборудования должен быть установлен от стены на расстоянии:

- 1) не менее 0,2 м;
- 2) не менее 2 м;
- 3) не менее 0,5 м.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

86. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Для хранения замороженных товаров в складских помещениях магазина используют:

- 1) холодильные шкафы;
- 2) холодильные камеры;
- 3) холодильные прилавки.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

87. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какой температурный режим холодильного оборудования используют для охлаждения скоропортящихся товаров?

- 1) режим глубокого замораживания (от -18°C до -30°C);
- 2) среднетемпературный режим от (0°C до 5°C);
- 3) низкотемпературный режим (от 1°C до -18°C).

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

88. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните

курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какой температурный режим холодильного оборудования применяют для кратковременного хранения замороженных продуктов?

- 1) режим глубокого замораживания (от -18°C до -30°C);
- 2) среднетемпературный режим от (0°C до 5°C);
- 3) низкотемпературный режим (от 1°C до -18°C)

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

89. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назовите температурный режим для длительного хранения замороженных продуктов:

- 1) режим глубокого замораживания (от -18°C до -30°C);
- 2) среднетемпературный режим (от 0°C до 5°C);
- 3) низкотемпературный режим (от 1°C до -18°C).

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

90. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование применяют для хранения замороженных продуктов (3-5 суток) в складских помещениях магазина?

- 1) холодильные камеры;
- 2) холодильные шкафы;
- 3) холодильные прилавки-витрины.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

91. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Оборудование для хранения, демонстрации и продажи скоропортящихся продуктов:

- 1) холодильные камеры;
- 2) холодильные шкафы;
- 3) холодильные прилавки-витрины.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

1. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (клкните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование применяют для кратковременного хранения, демонстрации и

продажи охлажденных и замороженных продуктов?

- 1) холодильные камеры;
- 2) холодильные шкафы;
- 3) прилавки.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.10

93. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Торговые автоматы классифицируются по товарным группам:

- 1) для продовольственных и непродовольственных товаров;
- 2) универсальные;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции:

94. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое оборудование используется для приготовления мороженого?

- 1) слайсер;
- 2) тельфер;
- 3) фризер.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 1.10

95. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Ремонт торгово-технологического оборудования может быть:

- 1) текущим, капитальным;
- 2) средним;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

96. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

При техническом оснащении предприятия подъемно-транспортным оборудованием необходимо учитывать:

- 1) объем погрузочно-разгрузочных работ;
- 2) необходимость снижения товарных потерь;

3) объем погрузочно-разгрузочных и складских работ.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

97. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В состав подъемно-транспортного оборудования входят:

- 1) ручные тележки, электротележки;
- 2) тельферы, лифты;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

98. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Основные операции, выполняемые подъемно-транспортным оборудованием в торговле:

- 1) перемещение товаров, укладка товаров;
- 2) отправка грузов;
- 3) все вышеперечисленные.

Ответ: 3

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

99. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Для чего предназначено термоупаковочное оборудование?

- 1) для упаковки товаров в специальную пленку;
- 2) для создания в товаре безвоздушного пространства;
- 3) для дозировки товара.

Ответ: 1

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10

100. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое устройство предназначено для охлаждения воздуха?

- 1) увлажнитель воздуха;
- 2) испаритель;
- 3) холодильное оборудование.

Ответ: 2

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом,

неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.10

Дифференцированный зачет проводится в письменной форме по билетам или в форме тестирования.

Критерии оценки при проведении дифференцированного зачета в форме тестирования

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
студент выполнил 91-100% и набрал 91-100 баллов.	студент выполнил 76-90% и набрал 76-90 баллов.	студент выполнил 60-75% и набрал 60-75 баллов.	студент выполнил менее 0-59% и набрал 0-59 баллов.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Инженерно-экономический колледж

**Вопросы к дифференцированному зачету**  
по МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»  
(наименование дисциплины)

1. Введение в техническое оснащение торговых организаций и охрану труда (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
2. Предмет, задачи связь с другими дисциплинами. Научно-технический процесс в торговле (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
3. Мебель, торговый инвентарь (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
4. Значение и виды мебели для различных помещений и назначения в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
5. Торговый инвентарь, назначение, виды (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
6. Измерительное оборудование в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
7. Значение и классификация измерительного оборудования в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
8. Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
9. Гири, меры длины и объема в торговых организациях. Государственный и ведомственный надзор (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
10. Измельчительное и режущее оборудование торговых организаций (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
11. Значение и классификация режущего оборудования, используемого в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
12. Холодильное оборудование в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
13. Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
14. Виды холодильного торгового оборудования в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
15. Подъемно-транспортное оборудование в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
16. Грузоподъемные машины и механизмы в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
17. Контрольно-кассовые машины в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
18. Контрольно-кассовые машины (ККМ) их функции и классификация в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
19. Электронные контрольно-регистрирующие машины в торговых организациях, их устройство и техническая характеристика (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
20. Государственный реестр ККМ в торговых организациях, используемых на территории РФ (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
21. Охрана труда в торговле (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
22. Правила и организационные основы охраны труда в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
23. Производственный травматизм и профессиональные заболевания в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
24. Условия труда и производственная санитария в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)

25. Электробезопасность при эксплуатации торгового оборудования (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
26. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
27. Пожарная безопасность в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
28. Организация пожарной охраны в торговых предприятиях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
29. Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь. Огнетушители, их типы, устройство (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)
30. Средства пожарной сигнализации и связи в торговых организациях (ОК 1-7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.9, ПК 1.10)

### **Критерии оценки на экзамене**

Экзамен проводится в письменной форме по билетам или в форме тестирования.

Критерии оценки при проведении экзамена по билетам

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
студент раскрывает теоретический вопрос билета, практическое Задание выполняет без ошибок, Уверенно отвечает на дополнительные вопросы	студент раскрывает теоретический вопрос, Практическое задание выполняет без ошибок, на дополнительные вопросы отвечает неуверенно, допускает не точности в определениях.	студент раскрывает теоретический вопрос, Практическое задание выполняет без ошибок, на дополнительные вопросы отвечает уверенно, допускает не точности в определениях.	Теоретический вопрос не раскрыт, Практическое задание не выполнено.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор

ООО «Мега-Транс»

(наименование профильной организации)

Т.И. Мирзаянов

(ФИО)

МП

«\_\_\_\_» 2022г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор инженерно-

экономического колледжа

А.З. Гумеров

(ФИО)



«\_\_\_\_» 02

2022г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО

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

г. Набережные Челны, 2022

## **1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Экзамен квалификационный является частью оценки качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)» и является обязательной процедурой для всех студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена в инженерно-экономическом колледже Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет» (далее – колледж).

Программа экзамена квалификационного по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»(далее – Программа) представляет собой совокупность требований к подготовке и проведению экзамена квалификационного по ПМ.01«Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Программа разработана на основе нормативных актов Российской Федерации и соответствующих положений Министерства образования и науки Российской Федерации:

- Федеральный закон от 29.12.2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014г. №539(зарегистрировано в Минюсте России 25 июня 2014 г. N 32855).

Программа фиксирует основные этапы подготовки и проведения экзамена квалификационного, определенные в Положении от 21 декабря 2016г. № 1.3.1.40-03/89 «Об экзамене (квалификационном) программ подготовки специалистов среднего звена Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

## **2. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО**

- 2.1. Специальность среднего профессионального образования**  
38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»
- 2.2. Наименование квалификации:** менеджер по продажам
- 2.3. Уровень подготовки:** базовый
- 2.4. Уровень образования, необходимый для приема на обучение:**  
основное общее образование
- 2.5. Срок получения среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена:** 2 года 10 месяцев
- 2.6. Исходные требования к подготовке и проведению экзамена квалификационного по ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

<b>Форма проведения экзамена квалификационного</b>	Защита бизнес-плана (коллективного проекта)
<b>Объем времени на подготовку и проведение экзамена квалификационного</b>	Подготовка <u>1</u> неделя Проведение <u>1</u> день
<b>Сроки проведения экзамена квалификационного</b>	5 семестр

- 2.7. Образовательные результаты по итогам освоения ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

<b>Профессиональные компетенции</b>	
<i>Вид деятельности: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</i>	
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 управлеченческого 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.

### **3. УСЛОВИЯ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО**

#### **3.1. Документационное обеспечение подготовки и проведения экзамена квалификационного**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование документа</b>
1.	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)».
2.	Положение от 21 декабря 2016г.№ 1.3.1.40-03/89 «Об экзамене (квалификационном) программ подготовки специалистов среднего звена Набережночелнского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет».
3.	Документы, подтверждающие освоение обучающимися компетенций при изучении теоретического материала и прохождения практики по каждому из видов профессиональной деятельности (журналы теоретического обучения и практик за весь период обучения, сводная ведомость успеваемости обучающихся, зачетные книжки выпускников, аттестационные листы).
4.	Протокол(ы) заседаний комиссии

#### **3.2. Техническое обеспечение подготовки и проведения экзамена квалификационного**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование</b>	<b>Требование</b>
1	Оборудование	персональный компьютер медиапроектор;
2	Рабочие места	стандартный кабинет с посадочными местами для подготовки и защиты
3	Материалы	Презентация, распечатанный бизнес-план (проект)
5	Аудитория	учебный кабинет

### **3. ФОРМА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО**

#### **3.1 Защита бизнес-плана (коллективного проекта)**

##### **3.1.1. Требования к бизнес-плану**

Сфера деятельности организации, для которой разрабатывается бизнес-план определяется исходя из приоритетных направлений предпринимательской деятельности, установленных Союзом World Skills Russia для компетенции «Предпринимательство» на текущий год.

Разработка бизнес-плана проходит студентами в группах по 3-5 человек на практических занятиях по МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности и МДК.01.02 Организация торговли.

##### **3.1.2. Требования к процедуре защиты бизнес-плана**

<b>№ п/п</b>	<b>Этапы защиты</b>	<b>Содержание</b>
1.	Защита студентами бизнес-плана (7-12 минут)	Представление студентами результатов своей работы: обоснование актуальности выбранной сферы бизнес-планирования, основное содержание бизнес-плана.
2.	Ответы студентов на вопросы	Ответы студентов на вопросы членов комиссии, как непосредственно связанные с рассматриваемыми вопросами бизнес-плана. При ответах на вопросы студенты имеют право пользоваться своей работой.
3	Принятие решения комиссией по результатам защиты бизнес-плана	Решение комиссии об оценке бизнес-плана принимается на закрытом заседании открытым голосованием простым большинством голосов членов комиссии, участвовавших в заседании. При равном числе голосов голос председателя является решающим.
4	Документальное оформление результатов защиты бизнес-плана	Фиксирование решений комиссии в протоколах.

## **4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

### **4.1. Критерии оценки результатов экзамена квалификационного**

#### **«Отлично»**

Студенты обнаруживают глубокое понимание сферы, выбранной для подготовки бизнес-плана. Выполненные расчеты аргументированы и иллюстрированы. Материал изложен в определенной логической последовательности, осознанно, литературным языком, с использованием современных научных терминов.

В работе дана оценка текущему состоянию рынка, актуальность обоснована убедительно и всесторонне. Основные разделы бизнес-плана (организационный, маркетинговый, производственный, финансовый планы) раскрыты полностью и без ошибок. Система налогообложения выбрана правильно, обоснована. Учтены все доходы и расходы предприятия. Составлен бюджет (план) продаж, график погашения кредитных ресурсов (при использовании заемных средств), финансовый план, представлена комплексная оценка экономической эффективности проекта: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма рентабельности, период окупаемости. Даны высокая степень реалистичности финансовых прогнозов и полученных показателей финансовой деятельности. Разработаны и обоснованы прогнозные формы: бюджет (план) продаж, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и др. Высокая степень реалистичности планов: возможности доступа представлены по каждому ключевому ресурсу.

Бизнес-план оформлен в соответствии с действующими требованиями. При публичном выступлении на защите студенты демонстрируют свободное владение материалом работы, чётко и грамотно отвечают на вопросы членов комиссии.

#### **«Хорошо»**

Студенты обнаруживают хорошее понимание сферы, выбранной для подготовки бизнес-плана. Выполненные расчеты достаточно аргументированы и иллюстрированы. Материал изложен в определенной логической последовательности, осознанно, литературным языком, но недостаточно систематизировано.

В работе дана оценка текущему состоянию рынка, актуальность обоснована. Основные разделы бизнес-плана (организационный, маркетинговый, производственный, финансовый планы) раскрыты, имеются незначительные ошибки. Система налогообложения выбрана правильно, но не обоснована. Учтены все доходы и расходы предприятия. Допущены некоторые неточности в составлении планов и бюджетов либо они составлены не в полной мере, представлена комплексная оценка экономической

эффективности проекта: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма рентабельности, период окупаемости. Средняя степень реалистичности финансовых прогнозов и полученных показателей финансовой деятельности. Разработаны обоснованные бюджеты (планы) реализации проекта, допущены неточности в оценке показателей оценки эффективности проекта, либо они не обоснованы. Имеются упущения в проработке возможностей и анализе ограничений в отношении доступа участников к некоторым ресурсам.

Бизнес-план оформлен в соответствии с действующими требованиями. При публичном выступлении на защите студенты демонстрируют владение материалом работы, отвечает на вопросы членов комиссии.

### **«Удовлетворительно»**

Студенты обнаруживают удовлетворительное понимание сферы, выбранной для подготовки бизнес-плана. Выполненные расчеты аргументированы и иллюстрированы недостаточно. Материал изложен в недостаточно систематизировано.

Актуальность не обоснована или обоснована неверно. Основные разделы бизнес-плана (организационный, маркетинговый, производственный, финансовый планы) раскрыты не полностью, имеются ошибки. Система налогообложения выбрана, обоснована, но выбрана неверно. Доходы и расходы проекта не моделировались, учтены не в полной мере, финансовые планы и бюджеты составлены, допущены ошибки в оценке экономической эффективности проекта, либо показатели оценки эффективности представлены частично. Низкая степень реалистичности финансовых прогнозов и полученных показателей финансовой деятельности. Разработан бюджет доходов и расходов, показатели оценки эффективности проекта не представлены, либо не обоснованы. Низкая степень реалистичности планов: не учтены существенные ограничения по тем или иным ресурсам.

Бизнес-план оформлен с ошибками. При публичном выступлении на защите студенты испытывают достаточные трудности в ответах на вопросы комиссии.

### **«Неудовлетворительно»**

Студенты обнаруживают неудовлетворительное понимание сферы, выбранной для подготовки бизнес-плана. Выполненные расчеты неаргументированы, материал изложен бессистемно.

Актуальность не обоснована или обоснована неверно. Основные разделы бизнес-плана (организационный, маркетинговый, производственный, финансовый планы) не раскрыты, имеются существенные ошибки. Система налогообложения не выбрана (не приведена). Доходы и расходы проекта не моделировались, учтены не в полной мере,

финансовые планы и бюджеты не составлены, либо составлены некорректно, допущены грубые ошибки в оценке экономической эффективности проекта, либо показатели оценки эффективности не представлены. Недостаточная степень реалистичности финансовых прогнозов и полученных показателей финансовой деятельности. Нет прогноза основных отчетных форм. Доступ к ресурсам не представлен.

Бизнес-план оформлен с существенными ошибками. При публичном выступлении на защите студенты не могут ответить на вопросы комиссии.