

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе

_____ Василенко В.Н.

« 25 » 05 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

СОДЕРЖАНИЕ

		стр.
1.	Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля.....	3
2.	Рабочая программа междисциплинарного курса МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	8
3.	Рабочая программа междисциплинарного курса МДК 01.02 Организация торговли	19
4.	Рабочая программа междисциплинарного курса МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	29
5.	Программа учебной практики УП 01.01	41
6.	Программа производственной практики ПП 01.01	48

Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля

1. Цели и задачи профессионального модуля

Целями освоения профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью является подготовка выпускника к выполнению и решению профессиональных задач в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Выпускник, освоивший профессиональный модуль, готовится к следующему виду деятельности:

организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Объектами профессиональной деятельности выпускников при освоении данного профессионального модуля являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

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

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

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

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

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и 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 партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

В результате освоения профессионального модуля в соответствии с предусмотренными компетенциями обучающийся должен:

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.

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 организации 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.

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.

3. Тематический план профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименование междисциплинарного курса (курсов)	Всего часов	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	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1 ОК 2 ОК 7 ПК 1.1 ПК 1.5 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	226	154	33		72	20		
ОК 4 ОК 12 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.6	МДК 01.02 Организация торговли	99	66	22		33			
ОК 3 ОК 4 ОК 6 ПК 1.10	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	152	102	28		50			
	Всего по МДК	477	322	83		155			
ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 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 ПК 1.10	Практика	108						36	72
Всего по ПМ:		585	322	83		155	20	36	72

Виды промежуточной аттестации по профессиональному модулю:

ПМ.01 - экзамен по модулю (5 семестр)

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности - курсовая работа (5 семестр), другие формы промежуточной аттестации (4,5 семестр)

МДК 01.02 Организация торговли - дифференцированный зачет (5 семестр)

МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда - дифференцированный зачет (4 семестр)

Учебная практика УП 01.01. - дифференцированный зачет (5 семестр)

Производственная практика (практика по профилю специальности) ПП 01.01. - дифференцированный зачет (5 семестр).

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Василенко В.Н.

«25» _____ 05 _____ 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

Специальность
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

1. Цели и задачи междисциплинарного курса МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

Целями освоения междисциплинарного курса является подготовка выпускника к выполнению и решению профессиональных задач в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Выпускник, освоивший профессиональный модуль, готовится к следующему виду деятельности:

организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Объектами профессиональной деятельности выпускников при освоении междисциплинарного курса являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения междисциплинарного курса в соответствии с предусмотренными компетенциями обучающийся должен:

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.

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 организации розничной торговли;

Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Знания: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умения: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству Знания: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Умения: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение
		Знания: государственное регулирование коммерческой деятельности
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;
		Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; -правила торговли;
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;
		Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
ПК 1.8.	Использовать практических методы и приемы статистики для решения задач коммерческой деятельности основные, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Умения: управлять товарными запасами и потоками;
		Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
ПК 1.9.	Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Умения: управлять товарными запасами и потоками:
		Знания: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

3. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы СПО

Междисциплинарный курс относится к обязательной части профессионального цикла и входит в состав профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, изучается в 4 семестре 2 года обучения и в 5 семестре 3 года обучения.

4. Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы

Общая трудоемкость междисциплинарного курса составляет 226 ак. ч.

Виды учебной работы	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч	
		3	4
Общая трудоемкость междисциплинарного курса	226	123	103
Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:	154	85	69
Лекции	101	63	38
в том числе в форме практической подготовки	69	35	34
практические занятия	33	22	11
в том числе в форме практической подготовки	33	22	11
Курсовая работа	20	-	20
Вид аттестации		контрольная работа	Контрольная работа Курсовая работа
Самостоятельная работа:	72	38	34
Подготовка к контрольной работе	12	6	6
Подготовка к тестированию	10	4	6
Подготовка реферата	12	12	-
Подготовка отчетов по практическим занятиям	12	6	6
Проработка конспекта лекций и учебников	16	10	6
подготовка к выполнению курсовой работы	10	-	10

5. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1 Содержание разделов междисциплинарного курса

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак. час	
			в традиционной форме	в форме практической подготовки
1	Составные элементы коммерческой деятельности	Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Средства и методы коммерческой деятельности. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Хозяйственные связи и их регулирование в торговле.	36	23
2	Инфраструктура коммерческой деятельности	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в	30	34

		<p>организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Инновации в коммерции. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др</p>		
3	<p>Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли</p>	<p>Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержки и пополнения.</p>	58	45

5.2 Разделы междисциплинарного курса и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции, ак. ч		Практические занятия, ак. ч		СРО, ак. ч	курсовая работа ак.ч.
		в традиционной форме	в форме практической подготовки	в традиционной форме	в форме практической подготовки		
1	Составные элементы коммерческой деятельности	14	11		12	22	-
2	Инфраструктура коммерческой деятельности	14	24	-	10	16	-
3	Организация торговли в организациях	4	34	-	11	34	20

оптовой и розничной торговли							
------------------------------	--	--	--	--	--	--	--

5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, час
1	Составные элементы коммерческой деятельности	Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, виды коммерческой деятельности	2
		Объекты коммерческой деятельности	4
		Субъекты коммерческой деятельности	4
		Средства и методы коммерческой деятельности. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения	4
		*Государственное регулирование коммерческой деятельности.	4
		*Хозяйственные связи	3
		*Регулирование хозяйственных связей в торговле.	4
2	Инфраструктура коммерческой деятельности	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности	4
		Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах	4
		Особенности коммерческой деятельности при биржевой торговле	2
		*Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	4
		*Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств	4
		*Критерии выбора транспортных средств	2
		*Особенности организации перевозок разными видами транспорта	4
		Инновации в коммерции. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др.	4
		*Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика	4
		*Формы и методы сотрудничества в области товарообмена	4
3	Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли	*Бартер, встречные поставки	2
		Классификация предприятий торговли	4
		*Организация торговли в организациях оптовой торговли	4
		*Организация торговли в организациях розничной торговли	4
		*Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.	4
		*Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	6

		*Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.	4
		*Товарные запасы: понятие, назначение, виды	4
		*Необходимость создания товарных запасов	4
		*Необходимость поддержки и пополнения товарных запасов	4

*в форме практической подготовки

5.2.2 Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Тематика практических занятий	Трудоемкость, час
1	Составные элементы коммерческой деятельности	*Содержание коммерческого предпринимательства. Риски в коммерческой деятельности.	2
		*Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы предприятий.	4
		*Разработка организационной структуры коммерческой фирмы	2
		*Личностные качества коммерсанта	2
		*Государственное регулирование коммерческой деятельности.	2
2	Инфраструктура коммерческой деятельности	*Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая информация и ее защита	4
		*Транспортное обеспечение. Правила перевозки грузов. Организация транспортно-экспедиционных операций в системе товародвижения	2
		*Хозяйственные связи и их регулирование в торговле. Хозяйственные договоры. Изучение правовых основ функционирования коммерческих связей и разработка договора поставки.	4
3	Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли	*Организация коммерческой деятельности на оптовых ярмарках	2
		*Биржи и аукционы в коммерческой деятельности	2
		*Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.	2
		*Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	2
		*Формирование ассортимента и управление товарными запасами	3

*в форме практической подготовки

5.2.3 Лабораторные занятия

Не предусмотрены

5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся (СРО)

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного	Вид СРО	Трудоемкость, час
-------	---	---------	-------------------

	курса		
1	Составные элементы коммерческой деятельности	Проработка материалов по конспекту лекций, учебнику Подготовка к практическим занятиям Подготовка к выполнению реферата Подготовка к тестированию Подготовка к контрольной работе Подготовка домашнего задания (электронная презентация)	22
2	Инфраструктура коммерческой деятельности	Проработка материалов по конспекту лекций, учебнику Подготовка к практическим занятиям Подготовка к тестированию Подготовка к контрольной работе	16
3	Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли	Проработка материалов по конспекту лекций, учебнику Подготовка к практическим занятиям Подготовка к тестированию Подготовка к контрольной работе Подготовка к выполнению курсовой работы	34

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение междисциплинарного курса

6.1. Основная литература

1. Памбухчианц О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник. - М.: Дашков и К°, 2019 <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>
2. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования — Москва : Издательство Юрайт, 2022 <https://urait.ru/viewer/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-490476#page/1>

6.2. Дополнительная литература

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник – М. : Дашков и К°, 2018 http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=495757
2. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник – Москва : Дашков и К°, 2017 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=452590
3. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : методические указания по выполнению курсовой работы для обучающихся по специальности 38.02.04 - «Коммерция (по отраслям)» / М. В. **Беляева** ; ВГУИТ, Факультет среднего профессионального образования. - Воронеж, 2022. - 29 с. - Электрон. ресурс. – <http://biblos.vsu.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/5289>
4. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : методические указания к выполнению практических работ для обучающихся по специальности 38.02.04 – «Коммерция (по отраслям)» / М. В. **Беляева** ; ВГУИТ, Факультет среднего профессионального образования. - Воронеж, 2022. - 74 с. - Электрон. ресурс. - <http://biblos.vsu.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/5283>

Периодические издания:

1. Экономическая безопасность предприятия

6.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся:

1. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : методические указания для самостоятельной работы для обучающихся по специальности 38.02.04 – «Коммерция (по отраслям)» / М. В. **Беляева** ; ВГУИТ, Факультет среднего профессионального образования. - Воронеж, 2022. - 28 с. -

6.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Научная электронная библиотека	http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?
Федеральная университетская компьютерная сеть России	http://www.runnet.ru/
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://www.window.edu.ru/
Электронная библиотека ВГУИТ	http://biblos.vsuet.ru/megapro/web
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	http://minobrnauki.gov.ru
Портал открытого on-line образования	http://npoed.ru
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	http://www.ict.edu.ru/
Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»	http://education.vsuet.ru

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы: ЭИОС университета, в том числе на базе программной платформы «Среда электронного обучения ЗКЛ», автоматизированная информационная база «Интернет-тренажеры», «Интернет-экзамен».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – *n-p, ОС Windows, ОС ALT Linux.*

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Обеспеченность процесса обучения техническими средствами полностью соответствует требованиям ФГОС по направлению подготовки. Материально-техническая база приведена в лицензионных формах и расположена во внутренней сети по адре-су <http://education.vsuet.ru>.

При чтении лекций, проведении практических занятий и контроле знаний обучающихся по дисциплине используется:

<p>Кабинет Организации коммерческой деятельности и логистики (ауд.9)</p>	<p>Проектор Epson EB-W9 – 1 шт.. Крепление проектора потолочное универсальное IC-PR-1t Titanium – 1 шт. Экран настенный Screen Media MW 153x153 – 1шт. Ноутбук ASUS K 73 E – 1шт. I5-2410 M CPU\4096\500\DVD-RW\ Intel(R) HD Graphics 3000– 1 шт. Маркерная доска; Информационные стенды, справочные материалы. Комплект учебной мебели.</p>	<p>Microso ft Window s7 ; Adobe Reader XI; Microso ft Office 2007 Standar t</p>
--	--	---

Аудитория для самостоятельной работы студентов:

Компьютерный класс для самостоятельной работы, в т.ч. для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.19)	ALT Linux Образование 9 + LibreOffice; Маркерная доска; Информационные стенды, справочные материалы; Комплект учебной мебели.
---	---

Дополнительно, самостоятельная работа обучающихся, может осуществляться при использовании:

Библиотека, 2 читальных зала с зоной для самостоятельной работы	Компьютеры Intel Core i5-4460T (16 штук), РЕГАРД РДЦБ (12 штук), Intel Core i3-540 (2 шт.) со свободным доступом в сеть Интернет и Электронными библиотечными и информационно-справочными системами	
---	---	--

8. Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по междисциплинарному курсу

8.1 Оценочные материалы (ОМ) для междисциплинарного курса включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

8.2 Для каждого результата обучения по дисциплине определяются показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы междисциплинарного курса

Оценочные материалы формируются в соответствии с «Положение об оценочных материалах».

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Василенко В.Н.

«25» _____ 05 _____ 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**

МДК 01.02 Организация торговли

Специальность
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

1. Цели и задачи междисциплинарного курса

Целями освоения междисциплинарного курса МДК 01.02 Организация торговли является подготовка выпускника к выполнению и решению профессиональных задач в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Выпускник, освоивший профессиональный модуль, готовится к следующему виду деятельности:

организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Объектами профессиональной деятельности выпускников при освоении данной дисциплины являются:

- товары, производимые и /или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения междисциплинарного курса в соответствии с предусмотренными компетенциями обучающийся должен:

уметь:

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

знать:

- 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.

Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;
		Знания: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
		Знания: правила торговли

ПК 1.2..	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Умения: управлять товарными запасами и потоками;
		Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству	Умения: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
		Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
ПК 1.4.	.Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли. .	Умения: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
		Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
		Знания: правила торговли

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Междисциплинарный курс относится к обязательной части профессионального цикла и входит в состав профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью. МДК изучается в 5 семестре 3 года обучения

4. Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы

Общая трудоемкость междисциплинарного курса составляет 99 ак. ч.

Виды учебной работы	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч
		5 семестр
Общая трудоемкость дисциплины	99	99
Контактная работа , в т.ч. аудиторные занятия:	66	66
Лекции	44	44
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	36	36
Практические/лабораторные занятия	22	22
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	22	22
Вид аттестации (зачет/экзамен)	Диф.зачет	Диф.зачет
Самостоятельная работа:	33	33
проработка материала по конспекту	11	11

лекций		
реферат	10	10
Оформление отчета по практическим занятиям	6	6
Подготовка к тестированию	6	6

5 Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1 Содержание разделов междисциплинарного курса

№ п/п	Наименование раздела меж дисциплинарного курса	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак. час	
			в традиционной форме	в форме практической подготовки
1	Построение процесса товародвижения. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	Основы построения процесса товародвижения Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды. Товарные склады, их устройство и планировка. Организация и технология складских операций. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складах. Тара и тарные операции в торговле. Организация перевозок грузов..	21	20
2	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Интерьер и рекламно-информационное оформление магазина. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей. Приемка товаров по количеству и качеству. Технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. Защита прав потребителей и государственный контроль торговли. Основные правила розничной торговли и эксплуатации контрольно-кассовых машин. Правила особых видов торговли. Нормативно-правовые акты, санитарно-эпидемиологические требования к организации розничной торговли. Управление торгово-технологическим	20	38

		процессом и организация труда в магазине.		
--	--	---	--	--

5.2 Разделы междисциплинарного курса и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Лекции, ак. ч		Практические занятия, ак. ч		СРО, ак. ч
		в традиционной форме	в форме практической подготовки	в традиционной форме	в форме практической подготовки	
1	Построение процесса товародвижения. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	8	12	-	8	13
2	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	-	24	-	14	20

5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, час.
1	Построение процесса товародвижения. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	Основы построения процесса товародвижения	4
		Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	4
		*Товарные склады, их устройство и планировка	4
		*Организация и технология складских операций	2
		*Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складах	2
		*Тара и тарные операции в торговле.	2
		*Организация перевозок грузов.	2
2	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	*Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий	2
		*Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	2
		*Устройство и основы технологических планировок магазинов	4
		*Интерьер и рекламно-информационное оформление магазина	2
		*Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	2
		*Приемка товаров по количеству и качеству. Технологические операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.	2

		*Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	2
		*Защита прав потребителей и государственный контроль торговли	2
		*Основные правила розничной торговли и эксплуатации контрольно-кассовых машин. Правила особых видов торговли.	2
		*Нормативно-правовые акты, санитарно-эпидемиологические требования к организации розничной торговли.	2
		*Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине	2

*в форме практической подготовки

5.2.2 Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика практических занятий	Трудоемкость, Час.
1	Построение процесса товародвижения. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	*Товарные склады, их устройство и планировка. Расчет показателей использования складских помещений	4
		*Тара и тарные операции в торговле	4
2	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	*Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	2
		*Оценка месторасположения розничной торговой точки.	2
		*Разработка торгово-технологического процесса в магазине	4
		*Устройство и основы технологических планировок магазинов	4
		*Защита прав потребителей. Решение ситуаций, требующих применение закона «О защите прав потребителей»	4

*в форме практической подготовки

5.2.3 Лабораторные занятия

Не предусмотрены

5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся (СРО)

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Вид СРО	Трудоемкость, час
1.	Построение процесса товародвижения. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	Проработка материалов по конспекту лекций. Подготовка к тестированию. Подготовка к практическим занятиям Подготовка реферата	13
2.	Организация и технология товароснабжения	Проработка материалов по конспекту лекций.	20

розничных торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли.	Подготовка к практическим занятиям Подготовка к тестированию Подготовка реферата	
---	--	--

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение междисциплинарного курса

6.1. Основная литература:

1. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: учебник. - М.: Дашков и Ко, 2018 http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=496075
2. Башаримова, С. И. Организация торговли : практикум : Минск : РИПО, 2019. <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599901>
3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие – Минск : РИПО, 2019 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=599935
4. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник – Москва : Дашков и К°, 2019 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=116036

6.2. Дополнительная литература

1. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник. - М.: Дашков и К°, 2019 <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>
2. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова – Москва : Дашков и К°, 2021 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=600300
3. Беляева, М. В. Организация торговли : методические указания к выполнению практических занятий для обучающихся по специальности 38.02.04 – «Коммерция (по отраслям)» / ВГУИТ, Факультет среднего профессионального образования. - Воронеж, 2022_ <http://biblos.vsuet.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/5286>

6.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся:

1. Организация торговли : методические указания для самостоятельной работы для обучающихся по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» / ВГУИТ, Факультет среднего профессионального образования. - Воронеж, 2022_ <http://biblos.vsuet.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/5297>

6.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Научная электронная библиотека	http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?
Федеральная университетская компьютерная сеть России	http://www.runnet.ru/
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://www.window.edu.ru/
Электронная библиотека ВГУИТ	http://biblos.vsuet.ru/megapro/web
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	http://minobrnauki.gow.ru
Портал открытого on-line образования	http://npoad.ru
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	http://www.ict.edu.ru/

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы: ЭИОС университета, в том числе на базе программной платформы «Среда электронного обучения ЗКЛ», автоматизированная информационная база «Интернет-тренажеры», «Интернет-экзамен».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – н-р, ОС Windows, ОС ALT Linux.

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Обеспеченность процесса обучения техническими средствами полностью соответствует требованиям ФГОС по направлению подготовки. Материально-техническая база приведена в лицензионных формах и расположена во внутренней сети по адре-су <http://education.vsu.ru>.

При чтении лекций, проведении практических занятий и контроле знаний обучающихся по дисциплине используется:

Кабинет Организации коммерческой деятельности и логистики (ауд.9)	Проектор Epson EB-W9 – 1 шт.. Крепление проектора потолочное универсальное IC-PR-1t Titanium – 1 шт. Экран настенный Screen Media MW 153x153 – 1шт. Ноутбук ASUS K 73 E – 1шт. I5-2410 M CPU\4096\500\DVD-RW\ Intel(R) HD Graphics 3000– 1 шт. Маркерная доска; Информационные стенды, справочные материалы. Комплект учебной мебели.	Micros oft Windo ws7 ; Adobe Reade r XI; Micros oft Office 2007 Stand art
---	---	---

Аудитория для самостоятельной работы студентов:

Компьютерный класс для самостоятельной работы, в т.ч. для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.19)	ALT Linux Образование 9 + LibreOffice; Маркерная доска; Информационные стенды, справочные материалы; Комплект учебной мебели.
---	---

Дополнительно, самостоятельная работа обучающихся, может осуществляться при использовании:

Библиотека, 2 читальных зала с зоной для самостоятельной	Компьютеры Intel Core i5-4460T (16 штук), РЕГАРД РДЦБ (12 штук), Intel Core i3-540 (2 шт.) со свободным доступом в сеть	
--	---	--

работы	Интернет и Электронными библиотечными и информационно-справочными системами	
--------	---	--

8. Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по междисциплинарному курсу

8.1 **Оценочные материалы (ОМ)** для междисциплинарного курса включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

8.2 Для каждого результата обучения по дисциплине определяются показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы междисциплинарного курса

Оценочные материалы формируются в соответствии с «Положением об оценочных материалах».

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Василенко В.Н.

«25» _____ 05 _____ 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**

**МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций
и охрана труда**

Специальность
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

1. Цели и задачи междисциплинарного курса

Целями освоения междисциплинарного курса МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда является подготовка выпускника к выполнению и решению профессиональных задач в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Выпускник готовится к следующему виду деятельности:

организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Объектами профессиональной деятельности выпускников при освоении данной дисциплины являются:

- товары, производимые и /или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения междисциплинарного курса в соответствии с предусмотренными компетенциями обучающийся должен:

уметь:

- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику, использовать противопожарную технику;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

знать:

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

Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях, и нести за них ответственность	Умения: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику
		Знания: организационные и правовые нормы охраны труда
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Умения: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику
		Знания: технику безопасности условий труда, пожарную безопасность
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Умения: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
		Знания: причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их

		возникновении
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Умения: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
		Знания: классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации

3. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы СПО

Междисциплинарный курс относится к обязательной части профессионального цикла и входит в состав профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. МДК изучается в 4 семестре 2 года обучения

4. Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы

Общая трудоемкость междисциплинарного курса составляет 152 ак. ч.

Виды учебной работы	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч
		4 семестр
Общая трудоемкость дисциплины	152	152
Контактная работа , в т.ч. аудиторные занятия:	102	102
Лекции	74	74
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	60	60
Практические/лабораторные занятия	28	28
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	28	28
Вид аттестации (зачет/экзамен)	Диф.зачет	Диф.зачет
Самостоятельная работа:	50	50
проработка материала по конспекту лекций	14	14
реферат	14	14
Оформление отчета по лабораторным занятиям	14	14
Подготовка к тестированию	8	8

5 Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1 Содержание разделов междисциплинарного курса

№ п/п	Наименование раздела меж дисциплинарного курса	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак. час	
			в традиционной форме	в форме практической подготовки
1	Общие сведения о торгово-технологическом оборудовании	Общие сведения об оборудовании, назначение и применение. Оборудование складских помещений и торговых залов	12	-

2	Холодильное оборудование	Холодильное оборудование: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	6	20
3	Весоизмерительное оборудование	Весоизмерительное оборудование: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним	6	12
4	Контрольно-кассовые аппараты	Контрольно-кассовые аппараты: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	2	6
5	Системы сигнализации	Системы сигнализации: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4	6
6	Аппараты для учета и считывания	Аппараты для учета и считывания: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	2	8
7	Фасовочно-упаковочное оборудование	Фасовочно-упаковочное оборудование: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	10	6
8	Торговые автоматы	Торговые автоматы: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	10	8
9	Торговая мебель и инвентарь	Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Характеристика типов и моделей торговой мебели. Подбор, размещение и использование торговой мебели. Классификация торгового инвентаря.	2	6
10	Подъемно-транспортное оборудование	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4	6
11	Охрана труда	Законодательство по охране труда РФ. Организационные и правовые нормы по охране труда. Причины возникновения производственного травматизма и несчастных случаев и способы предотвращения его	6	10

	возникновения. Правила пользования противопожарной техникой		
--	---	--	--

5.2 Разделы междисциплинарного курса и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Лекции, ак. ч		Практические занятия, ак. ч		СРО, ак. ч
		в традиционной форме	в форме практической подготовки	в традиционной форме	в форме практической подготовки	
1	Общие сведения о торговом технологическом оборудовании	2	-	-	-	10
2	Холодильное оборудование	4	16	-	4	2
3	Весомерительное оборудование	4	8	-	4	2
4	Контрольно-кассовые аппараты	-	4	-	2	2
5	Системы сигнализации	-	4	-	2	4
6	Аппараты для учета и считывания	-	4	-	4	2
7	Фасовочно-упаковочное оборудование	-	4	-	2	10
8	Торговые автоматы	-	4	-	4	10
9	Торговая мебель и инвентарь	-	4	-	2	2
10	Подъемно-транспортное оборудование	-	4	-	2	4
11	Охрана труда	4	8	-	2	2

5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, Час
1	Общие сведения о торговом технологическом оборудовании	Общие сведения об оборудовании, назначение и применение. Оборудование складских помещений и торговых залов.	2
2	Холодильное оборудование	Общие сведения о холодильном оборудовании, установленном в торговых организациях. Холодильная компрессорная машина. Хладагент, назначение, применение и требования, к нему. Классификация оборудования по температурному параметру и назначению. Буквенно-цифровая индексация.	4
		*Холодильное оборудование, установленное в торговых залах: холодильные витрины, низкотемпературные секции, холодильные шкафы, прилавки-витрины. Назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации.	4
		*Холодильное оборудование, установленное в складских помещениях: низко- и среднетемпературные	4

		холодильные камеры, низкотемпературные секции.	
		*Аппараты шоковой заморозки: технологические процессы, назначение, применение. Продукты, полученные с использованием шоковой заморозки	4
		*Системы кондиционирования воздуха	4
3	Весоизмерительное оборудование	Общие сведения о весоизмерительном оборудовании, установленном в торговых организациях. Назначение, применение и требования, предъявляемые к нему. Буквенно-цифровая индексация оборудования.	4
		*Весоизмерительное оборудование, установленное в торговых залах: весы электронные, циферблатные РН-10Ц13,РН-6Ц13.Основные устройства весов, принцип работы, правила безопасной эксплуатации, требования, предъявляемые к ним	4
		*Весоизмерительное оборудование, установленное в складских помещениях: весы электронные, циферблатные РН-10Ц13,РН-6Ц13,шкально-гирьные, платформенные. Основные устройства весов, принцип работы, правила безопасной эксплуатации, требования, предъявляемые к ним	4
4	Контрольно-кассовые аппараты	*Контрольно-кассовые аппараты: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4
5	Системы сигнализации	*Системы сигнализации: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4
6	Аппараты для учета и считывания	*Аппараты для учета и считывания: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4
7	Фасовочно-упаковочное оборудование	*Фасовочно-упаковочное оборудование: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4
8	Торговые автоматы	*Торговые автоматы: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4
9	Торговая мебель и инвентарь	*Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Характеристика типов и моделей торговой мебели. Подбор, размещение и использование торговой мебели. Классификация торгового инвентаря.	4
10	Подъемно-транспортное оборудование	*Подъемно-транспортное оборудование: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.	4
11	Охрана труда	Законодательство по охране труда РФ. Организационные и правовые нормы по охране труда	4
		*Причины возникновения производственного травматизма и несчастных случаев и способы предотвращения его возникновения.	4
		*Правила пользования противопожарной техникой	4

*в форме практической подготовки

5.2.2 Практические занятия не предусмотрены

5.2.3 Лабораторные занятия

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Тематика лабораторных занятий	Трудоемкость, час
2	Холодильное оборудование	*Холодильное оборудование	4
3	Весоизмерительное оборудование	*Весоизмерительное оборудование	4
4	Контрольно-кассовые аппараты	*Контрольно-кассовые аппараты	2
5	Системы сигнализации	*Системы сигнализации	2
6	Аппараты для учета и считывания	*Аппараты для учета и считывания.	4
7	Фасовочно-упаковочное оборудование	*Фасовочно-упаковочное оборудование	2
8	Торговые автоматы	*Торговые автоматы	4
9	Торговая мебель и инвентарь	*Торговая мебель	2
10	Подъемно-транспортное оборудование	*Подъемно-транспортное оборудование	2
11	Охрана труда	*Виды инструктажей по технике безопасности	2

*в форме практической подготовки

5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся (СРО)

№ п/п	Наименование раздела междисциплинарного курса	Вид СРО	Трудоемкость, час
1.	Общие сведения о торгово-технологическом оборудовании	Проработка материалов по конспекту лекций, Подготовка к тестированию, реферат	10
2.	Холодильное оборудование	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	2
3.	Весоизмерительное оборудование	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	2
4.	Контрольно-кассовые аппараты	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	2
5.	Системы сигнализации	Оформление отчета по	4

		лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	
6.	Аппараты для учета и считывания	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	2
7.	Фасовочно-упаковочное оборудование	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	10
8.	Торговые автоматы	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	10
9.	Торговая мебель и инвентарь	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	2
10.	Подъемно-транспортное оборудование	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	4
11.	Охрана труда	Оформление отчета по лабораторным занятиям, Подготовка к тестированию, реферат, проработка материалов по конспекту лекций	2

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение междисциплинарного курса

6.1. Основная литература:

1. Чернухина, Г. Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по специальности «Коммерция (по отраслям)» : Москва : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020.
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811
2. Ботов, М.И. Электротепловое оборудование индустрии питания [Электронный ресурс]: учебное пособие — СПб. : Лань, 2017 . Режим доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/95128/#1>
3. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для СПО — М. : Юрайт, 2018 <https://biblio-online.ru/book/ohrana-truda-i-tehnika-bezopasnosti-413896>
4. Плотников, И.Б. Оборудование предприятий торговли: аппараты для процессов охлаждения, автоматы и приборы – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2018
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=495220

6.2. Дополнительная литература:

1. Памбучиянц О. В. Организация торговли: учебник. - М.: Дашков и Ко, 2018
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=496075
2. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник - М. : Дашков

и К°, 2018 http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=495756

3. Беляева, М. В. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда : методические указания к выполнению лабораторных занятий для обучающихся по специальности 38.02.04 – Коммерция (по отраслям) / ВГУИТ, Факультет среднего профессионального образования. - Воронеж, 2022 <http://biblos.vsu.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/5285>

6.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся:

1. Беляева, М. В. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда : методические указания к выполнению самостоятельной работы для обучающихся по специальности 38.02.04. «Коммерция» (по отраслям) / ВГУИТ, Факультет среднего профессионального образования. - Воронеж, 2022 <http://biblos.vsu.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/5287>

6.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Научная электронная библиотека	http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?
Федеральная университетская компьютерная сеть России	http://www.runnet.ru/
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://www.window.edu.ru/
Электронная библиотека ВГУИТ	http://biblos.vsu.ru/megapro/web
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	http://minobrnauki.gov.ru
Портал открытого on-line образования	http://npoed.ru
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	http://www.ict.edu.ru/
Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»	http://education.vsu.ru

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы: ЭИОС университета, в том числе на базе программной платформы «Среда электронного обучения ЗКЛ», автоматизированная информационная база «Интернет-тренажеры», «Интернет-экзамен».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – н-р, ОС Windows, ОС ALT Linux.

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Обеспеченность процесса обучения техническими средствами полностью соответствует требованиям ФГОС по направлению подготовки. Материально-техническая база приведена в лицензионных формах и расположена во внутренней сети по адресу <http://education.vsu.ru>.

При чтении лекций, проведении практических занятий и контроле знаний обучающихся по дисциплине используется:

Кабинет Лаборатория Технического оснащения торговых	Весы CAS _{LAREL} PRINTER- 6 шт.; Фискальный регистратор Штрих – М с батареей питания – 3 шт.; ККМ Штрих-М со шнурами–4шт.; Сканер настольный «Метрологин» - 4 шт.;	ПО нет
--	--	--------

организаций и охраны труда (ауд.3а)	Настольные весы – 3 шт.: - CAS – 1 шт.; - ВЭ – 15 Т – 1 шт.; - Лидер – 1 шт.; ККМ АМС – 100Ф – 2 шт.; Программируемая клавиатура – 1 шт.; ККМ «Самсунг» - 1 шт. Маркерная доска; Информационные стенды, справочные материалы. Комплект учебной мебели.	
-------------------------------------	---	--

Аудитория для самостоятельной работы студентов:

Компьютерный класс для самостоятельной работы, в т.ч. для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.19)	ALT Linux Образование 9 + LibreOffice; Маркерная доска; Информационные стенды, справочные материалы; Комплект учебной мебели.
---	---

Дополнительно, самостоятельная работа обучающихся, может осуществляться при использовании:

Библиотека, 2 читальных зала с зоной для самостоятельной работы	Компьютеры Intel Core i5-4460T (16 штук), РЕГАРД РДЦБ (12 штук), Intel Core i3-540 (2 шт.) со свободным доступом в сеть Интернет и Электронными библиотечными и информационно-справочными системами	
---	---	--

8. Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по междисциплинарному курсу

8.1 **Оценочные материалы** (ОМ) для междисциплинарного курса включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

8.2 Для каждого результата обучения по дисциплине определяются показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы междисциплинарного курса

Оценочные материалы формируются в соответствии с «Положением об оценочных материалах».

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Василенко В.Н.

« 25 » 05 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ УП 01.01

по профессиональному модулю

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

1. Цель и задачи учебной практики

Целью прохождения учебной практики является подготовка обучающегося к выполнению и решению профессиональных задач в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Выпускник готовится к следующему виду деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Объектами профессиональной деятельности выпускников в период прохождения учебной практики являются:

- товары, производимые и /или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

Задачи учебной практики - закрепление и углубление полученных теоретических знаний с точки зрения их применения на практике.

2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля ПМ.01 по соответствующему виду деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по выбранной специальности.

Процесс прохождения практики направлен на освоение обучающимися следующих компетенций в соответствии с ФГОС СПО по данной специальности:

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

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

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

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

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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.

В результате прохождения учебной практики в соответствии с предусмотренными компетенциями обучающийся должен:

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности.
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- правила торговли
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- классификацию торгового - технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

уметь:

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

иметь практический опыт:

- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

В результате прохождения практики в рамках каждого профессионального модуля обучающийся должен приобрести практический опыт работы.

3. Организация практики

Учебная практика проводится в учебно-производственной лаборатории при научно-учебно-производственном центре технологий индустрии гостеприимства, лаборатории товароведения (ауд. 430), лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда (ауд. 3а).

Учебная практика проводится преподавателями дисциплин профессионального цикла. Сроки проведения практики устанавливаются образовательной организацией в соответствии с ОП СПО, календарным графиком учебного процесса.

Учебная практика проводится непрерывно, при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

4. Содержание практики:

Содержание практики и распределение учебного времени по видам работ:

Наименование профессионального модуля	Виды работ	Кол. часов	Освоенные компетенции	Формы отчетности	Формы контроля
ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		36	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ПК 1.1 ПК 1.2	Отчет о прохождении практики, дневник, аттестационный лист, характеристика	Выполнение задания соответствующего видам работ по ОМ, выполнение соответствующего раздела отчета, ведение дневника практики
УП.01.01	1. Характеристика предприятия: тип, специализация, профиль, месторасположение, режим работы, перечень предоставляемых основных и дополнительных услуг.	6	ПК 1.1		
	2. Характеристика материально-технической базы предприятия: планировка, основные группы помещений. Порядок открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранение пломбира и ключей.	6	ПК 1.1		
	3. Основные права и обязанности работников и работодателей магазина, их характеристика. Виды материальной ответственности и обязанности работников по сохранности товарно-материальных ценностей и денежных средств.	6	ПК 1.1		
	4. Правила торговли. Правила продажи отдельных видов товаров (рассмотреть конкретные ситуации). Требования к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия (рассмотреть на примере конкретной группы товаров).	6	ПК 1.2		
	5. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности	6	ПК 1.2		

	реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.				
	6. Характеристика структуры подразделений предприятия, основные функции подразделений, состав кадров и их должностные обязанности. Рассмотреть основные методы управления, применяемые на предприятии и проанализировать их актуальность на современном этапе.	6	ПК 1.2		

5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по учебной практике

5.1. Оценочные материалы(ОМ) для практики включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

5.2. Для каждого результата обучения по практике определяются показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав программы практики. Оценочные материалы формируются в соответствии с «Положением об оценочных материалах».

6. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики

6.1. Основная литература

1. Башаримова, С. И. Организация торговли : практикум – Минск : РИПО, 2019. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=599901
2. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: учебник. - М.: Дашков и Ко, 2018. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=496075
3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие – Минск : РИПО, 2019. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=599935
4. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник – Москва : Дашков и К°, 2019. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=116036

6.2. Дополнительная литература

1. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник. - М.: Дашков и К°, 2019
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>
2. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова – Москва : Дашков и К°, 2021_
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=600300

6.3 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
<i>«Российское образование» - федеральный портал</i>	<i>http://www.edu.ru/index.php</i>
<i>Научная электронная библиотека</i>	<i>http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?</i>
<i>Федеральная университетская компьютерная сеть России</i>	<i>http://www.runnet.ru/</i>
<i>Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»</i>	<i>http://www.window.edu.ru/</i>
<i>Электронная библиотека ВГУИТ</i>	<i>http://biblos.vsu.ru/megapro/web</i>
<i>Сайт Министерства науки и высшего образования РФ</i>	<i>http://minobrnauki.gov.ru</i>
<i>Портал открытого on-line образования</i>	<i>http://npoed.ru</i>
<i>Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов</i>	<i>http://www.ict.edu.ru/</i>
<i>Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»</i>	<i>http://education.vsu.ru</i>

7. Материально-техническое обеспечение практики

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и имеет оборудование, инструменты, расходные материалы, обеспечивающие выполнение всех видов работ, определенных содержанием ФГОС СПО, в том числе оборудование и инструменты (или их аналоги), используемые при проведении чемпионатов WorldSkills и указанные в инфраструктурных листах конкурсной документации WorldSkills по компетенции: предпринимательство.

Учебно-производственная лаборатория при научно-учебно-производственном центре технологий индустрии гостеприимства:
Холодильная камера (3,16x3,16x2,2); котел пищеварочный КПЭМ – 160; машина тестораскаточная электрическая SE 220 IMPERIA; миксер планетарный KARMA GLOBAL J-10 BF; холодильник Атлант; мойка нерж.; кипятильник наливной нержав.; столы производственные; шкаф духовой «Дельта»; шкаф холодильный ШХ – 1,4 Полаир низк. темп.; шкаф шоковой заморозки BCF28A; мармит вторых блюд (водяной); мармит первых блюд; мармит вторых блюд (сухой) ЭМК-70 КМ; холодильная витрина ВХ-1006; печь микроволновая; весы М-ER 322-15-2; весы ВСЛ-60/0.1 А; весы электронные BS 3-6 D 1/3; контрольно-кассовая машина «Орион»; кухонная посуда и инвентарь в асс; фризер EXCEL 3 (Gel-Matic); электросковорода СЭСМ 0,3 Н; кофемашина FAEMART DUE; кофемолка; машина кухонная универсальная УКМ-08; овощерезка CL-50 ROBOT-COUPЕ (5 нож. протирка); печь конвекционная Carlen 43 FPX; печь ХПЭ – 500; плита электрическая ПЭМ 4-020-4 конф., без духовки; фритюрница; холодильная витрина Белла-Нева-2004; направляющая для линии раздачи 2000x400x740; электроподогреватель воды, блендер BOSCH; шкаф холодильный Polair CM 105 S.

Лаборатория Товароведения (ауд. 430)

Мультимедиа проектор Benq – 1 шт.; Экран переносной – 1 шт.; ноутбук Lenovo – 1 шт.; Маркерная доска; Плакаты, наглядные пособия; Рабочие места по количеству обучающихся;
Рабочее место преподавателя.

Лаборатория Технического оснащения торговых организаций и охраны труда (ауд. 3а)

Весы CAS_{LAREL}PRINTER- 6 шт.; Фискальный регистратор Штрих – М с батареей питания – 3 шт.; ККМ Штрих-М со шнурами – 4 шт.; Сканер настольный «Метрологин» - 4 шт.; Настольные весы – 3 шт.- CAS – 1 шт.;- ВЭ – 15 Т – 1 шт.;- Лидер – 1 шт.; ККМ АМС – 100Ф – 2 шт.; Программируемая клавиатура – 1 шт.; ККМ «Самсунг» - 1 шт. Маркерная доска; Информационные стенды, справочные материалы; Комплект учебной мебели.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Василенко В.Н.

« 25 » 05 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПП 01.01
(по профилю специальности)

по профессиональному модулю

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

1. Цель и задачи производственной практики (по профилю специальности):

Целями освоения производственной практики (по профилю специальности) является подготовка обучающегося к выполнению и решению профессиональных задач в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Выпускник готовится к следующему виду деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Объектами профессиональной деятельности выпускников в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) являются:

- товары, производимые и /или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

Задачами производственной практики (по профилю специальности) являются закрепление и совершенствование приобретенного в процессе обучения опыта практической деятельности обучающихся.

2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении производственной практики (по профилю специальности)

Практика по профилю специальности направлена на формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей ОП СПО по каждому из видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Процесс прохождения практики направлен на освоение обучающимися следующих компетенций в соответствии с ФГОС СПО по данной специальности:

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Процесс прохождения практики направлен на приобретение практического опыта:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

3. Организация практики

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях на основе договоров, заключаемых между образовательной организацией и организациями (ООО «СРТ-Воронеж», ООО «Вартан», ООО «Эстор», ООО «Альфа- М», ООО «АЛЬТА», ООО «БОРАВТО К», АО «Тандер», ООО «Компания «Миля», ООО «Ресторанс Групп», ООО«Агроторг».)

Практика по профилю специальности проводится непрерывно, при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

4. Содержание практики

Содержание практики и распределение учебного времени по видам работ:

Наименование профессионального модуля	Виды работ	Кол. часов	Освоенные компетенции	Формы отчетности	Формы контроля
ПМ 01. Организация и управление торговой деятельностью		72	ОК 5. ОК 7. ОК 12. ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10	Отчет о прохождении практики, дневник, аттестационный лист, характеристика	Выполнение заданных соответствующего вида работ ФОС, выполнение соответствующего раздела отчета, ведение
ПП.01.01	1.Характеристика предприятия и перспективы его развития.	6	ПК 1.4		

	2.Место предприятия на рынке товаров и услуг (конъюнктурный обзор товарного рынка, структура товарного ассортимента, элементы системы торгового обслуживания).	12	ПК 1.5		дневника практики
	3.Организационно-распорядительные, товаросопроводительные и другие документы, используемые на предприятии (составление перечня документов, участие в составлении и оформлении документов, овладение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров, участие в проведении инвентаризации, овладение навыками работы на машине пересчета денежных купюр).	18	ПК 1.3 ПК 1.6 ПК 1.8		
	4.Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении.	12	ПК 1.9		
	4.Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации. Приемка товаров по количеству.	12	ПК 1.3		
	6.Соблюдение правил торговли. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	12	ПК 1.7 ПК 1.10		

5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по практике

5.1 Оценочные материалы(ОМ) для практики включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;

- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;

- материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;

- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

5.2. Для каждого результата обучения по практике

определяются показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав программы практики. Оценочные материалы формируются в соответствии с «Положением об оценочных материалах».

6. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики

6.1. Основная литература

1. Башаримова, С. И. Организация торговли : практикум – Минск : РИПО, 2019. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=599901
2. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: учебник. - М.: Дашков и Ко, 2018. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=496075
3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие – Минск : РИПО, 2019. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=599935
4. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник – Москва : Дашков и К°, 2019. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=116036

6.2. Дополнительная литература

1. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник. - М.: Дашков и К°, 2019. <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>
2. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова – Москва : Дашков и К°, 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=600300

6.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет», необходимых для освоения производственной практики:

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Научная электронная библиотека	http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?
Федеральная университетская компьютерная сеть России	http://www.runnet.ru/
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://www.window.edu.ru/
Электронная библиотека ВГУИТ	http://biblos.vsu.ru/megapro/web
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	http://minobrnauki.gow.ru
Портал открытого on-line образования	http://npoed.ru
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	http://www.ict.edu.ru/
Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»	http://education.vsu.ru

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы: ЭИОС университета, в том числе на базе программной платформы «Среда электронного обучения ЗКЛ», автоматизированная информационная база «Интернет-тренажеры», «Интернет-экзамен».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – н-р, ОС Windows, ОС ALT Linux.

7. Материально-техническое обеспечение практики:

Для проведения практики используется материально-техническая база предприятий, располагающих действующим рабочим парком оборудования и специалистами, необходимыми для формирования компетенций, заявленных в настоящей программе.

Документ составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

по междисциплинарному курсу

МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Наименование индикатора достижения компетенции
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Знания: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности ;
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умения: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
		Знания: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Умения: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
		Знания: государственное регулирование коммерческой деятельности
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;
		Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; -правила торговли;
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;
		Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
ПК 1.8.	Использовать практических методы и приемы статистики для решения задач коммерческой деятельности основные, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Умения: управлять товарными запасами и потоками;
		Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
ПК 1.9.	Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Умения: управлять товарными запасами и потоками.
		Знания: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции.

2. Паспорт оценочных материалов по междисциплинарному курсу

№ п/п	Разделы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		Технология/процедура оценивания (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Составные элементы коммерческой деятельности	ОК 1. ОК 2. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.5. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9.	Банк тестовых заданий	1-20, 100-102, 116-119	Процентная шкала. 0-100 %; 0-59,99% - неудовлетворительно; 60-74,99% - удовлетворительно; 75- 84,99% -хорошо; 85-100% - отлично.
			Собеседование (вопросы к зачету)	197-203, 221-224	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Собеседование (задания для практических занятиях, задачи)	21-25, 184-186, 188,189	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Собеседование (вопросы к контрольной работе)	124-131, 149-154, 165-171	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Выполнение курсовой работы	239-245, 259-266	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
2	Инфраструктура коммерческой деятельности	ОК 1. ОК 2. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.5. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9.	Банк тестовых заданий	50-69	Процентная шкала. 0-100 %; 0-59,99% - неудовлетворительно; 60-74,99% - удовлетворительно; 75- 84,99% -хорошо; 85-100% - отлично.
			Собеседование (вопросы к зачету)	206-211, 220,227, 232,233	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Собеседование (задания для практических занятиях, задачи)	70-73, 193-195	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Кейс-задания	74-76	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Собеседование (вопросы к контрольной работе)	132-144, 155-159	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Выполнение курсовой работы	246-248, 267,268	Проверка преподавателем (уровневая шкала)

3	Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли	Банк тестовых заданий	26-45, 77-96, 103-115	Процентная шкала. 0-100 %; 0-59,99% - неудовлетворительно; 60-74,99% - удовлетворительно; 75- 84,99% -хорошо; 85-100% - отлично.
		Собеседование (вопросы к зачету)	204,205, 212-219, 225,226, 234-238	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
		Собеседование (задания для практических занятиях, задачи)	120-123, 187, 190-192, 196	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
		Кейс-задания	46-49, 97-99	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
		Собеседование (вопросы к контрольной работе)	145-148, 160-164, 172-183	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
		Выполнение курсовой работы	249-258, 269-288	Проверка преподавателем (уровневая шкала)

3 Оценочные материалы для промежуточной аттестации (контрольная работа) (типичные контрольные задания (включая тесты) и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины)

Для оценки знаний, умений, навыков студентов по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система оценки сформированности компетенций студента.

Балльно-рейтинговая система оценки осуществляется в течение всего семестра при проведении аудиторных занятий и контроля самостоятельной работы. Показателями ОМ являются: текущий опрос в виде собеседования на практических занятиях, тестовые задания и самостоятельная работа обучающихся, выполнение курсовой работы. Оценки выставляются в соответствии с графиком контроля текущей успеваемости студентов в автоматизированную систему баз данных (АСУБД) «Рейтинг студентов».

Обучающийся, набравший в семестре более 60 % от максимально возможной балльно-рейтинговой оценки работы в семестре получает зачет автоматически.

85-100 % - **отлично**,

75-84,99% - **хорошо**,

60-74,99% - удовлетворительно.

Студент, набравший за текущую работу в семестре менее 60 %, т.к. не выполнил всю работу в семестре по объективным причинам (болезнь, официальное освобождение и т.п.) допускается до зачета, однако ему дополнительно задаются вопросы на собеседовании по разделам, выносимым на зачет.

3.1 Банк тестовых заданий

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

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

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

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

№ задания	Тестовое задание
	<i>Выбрать один ответ</i>
1.	Коммерческая деятельность — это: а) банковская деятельность; б) деятельность, направленная на получение прибыли; в) биржевая деятельность; г) деятельность по реализации товаров.
2.	Среда функционирования коммерческих предприятий: а) любая экономическая среда; б) они сами создают рыночные экономические отношения; в) отечественные и западные рынки; г) рыночные экономические отношения.
3.	Конъюнктура рынка — это: а) соотношение спроса, предложения, цен в определенный момент времени; б) покупательная способность в конкретный момент времени; в) цены товаров, находящихся в данный момент на рынке; г) количество денег, находящихся в данный момент на рынке.
4.	Условия, которые определяют существование «рынка продавца» или «рынка покупателя»: а) покупательная способность клиентов коммерческих предприятий; б) потенциальная емкость рынка; в) установления цен продавца и цен покупателя; г) сложившиеся соотношения спроса и предложения на рынке.
5.	Экономические способы регулирования коммерческой деятельности: а) налоги, льготы, кредиты; б) антимонопольные мероприятия; в) существующий порядок лицензирования и сертификации; г) наличие патента.
6.	Стандартизация качества товаров и услуг проводится: а) для увеличения и расширения ассортимента; б) снижения цен товаров и услуг; в) улучшения качества товаров; г) обеспечения качества и, в первую очередь, безопасности товаров и услуг.
7.	Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется: а) регулируется рынком; б) федеральным правительством; в) налоговыми органами; г) органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.
8.	Вопросы размещения коммерческих предприятий решаются: а) федеральными органами власти и управления; б) региональными органами власти и управления;

	в) местными органами власти и управления.
9.	Целью государственного антимонопольного регулирования является: а) расширение ассортимента и повышение качества товаров и продукции; б) сокращение числа случаев недобросовестной конкуренции; в) увеличение доходов потребителей; г) поддержание предпринимателей.
10.	Недопущение одними коммерческими предприятиями других на рынок ассценивается как: а) демпинг; б) ограничение конкуренции; в) сегментирование рынка; г) антимонопольные мероприятия.
11.	При отнесении коммерческих предприятий к категории малых учитывается: а) имеющаяся производственная (торговая) площадь; б) количество реализуемых товаров и услуг; в) численность занятых работников. г) наличие льгот.
12.	Для осуществления гос. поддержки малого предпринимательства реально используется: а) льготное кредитование; б) льготное налогообложение; в) формирование льготных закупочных цен; г) снижение налоговых ставок.
13.	Могут ли ценные бумаги являться объектом коммерческой деятельности: а) не могут; б) иногда, когда продают и покупают акции; в) нет, объектом коммерческой деятельности являются только товары; г) да могут.
14.	Для коммерческих предприятий понятие «емкость» рынка характеризует: а) максимально возможный объем реализации при сложившейся конъюнктуре; б) количество потенциальных покупателей; в) сложившееся в какой-либо момент времени соотношение цен; г) увеличение спроса.
15.	Торговая деятельность — это: а) одно из направлений коммерческой деятельности; б) посредническая, а не коммерческая деятельность; в) деятельность по формированию ассортимента; г) деятельность по товарному снабжению.
16.	Какие факторы оказывают влияние на построение организационной структу-ры отделов, входящих в коммерческую службу предприятия: а) технические; б) экономические; в) организации производства; г) все вышеперечисленные варианты верны
17.	Подавляющее большинство коммерческих предприятий в России в настоящее время относят к: а) малым предприятиям; б) средним предприятиям; в) крупным; г) смешанным.
18.	В чем выражается правовое регулирование договоров? а) в установлении порядка их заключения; б) в установлении порядка исполнения сторонами принятых на себя обязательств; в) в установлении порядка их заключения и в установлении порядка исполнения

	сторонами принятых на себя обязательств; г) в установлении порядка их заключения; в установлении порядка исполнения сторонами принятых на себя обязательств; в установлении ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.
19.	Как называются договоры, в которых каждая из сторон имеет и права, и обязанности? а) возмездными; б) безвозмездными; в) консенсуальными; г) двусторонними.
20.	Как называются договоры, которые признаются заключенными с момента, когда на основе соглашения осуществлена передача стороной контрагенту определенного имущества? а) возмездными; б) безвозмездными; в) консенсуальными; г) двусторонними.
Задачи	
21.	<p>Определите коэффициент эластичности спроса в зависимости от денежных доходов населения, если денежный доход на душу населения региона составлял в базисном периоде 4 500 р., отчетном — 9 500 р. Покупка товаров культурно-бытового назначения в базисном периоде составляла 450 р., отчетном — 1 000 р.</p> <p>Решение.</p> <p>1) Определяем прирост доходов и потребления товаров: $\Delta y = 9500 - 4500 = 5000$ руб. $\Delta x = 1000 - 450 = 550$ руб.</p> <p>2) Определяем коэффициент эластичности спроса: $\varepsilon = \frac{\Delta x}{\Delta y} : \frac{y_0}{x_0} = \frac{550}{5000} : \frac{450}{4500} = 1,1$</p> <p>Ответ: при увеличении дохода на 1 % спрос на культурно-бытовые товары растет на 1,1 %.</p>
22.	<p>Определить общий объем спроса населения города, ожидаемого в предстоящем году на рынке потребительских товаров, исходя из следующих оценок специалистов (млн р.) Заработная плата рабочих и служащих 215; пенсии и пособия 23; стипендии 10; прирост сбережений во вкладах 5; налоги и сборы 20; оплата услуг населения 20% совокупных доходов населения.</p> <p>Решение.</p> <p>1) Определяем совокупный доход населения: $215 + 23 + 10 + 5 = 253$ млн.р. 2) Определяем сумму оплаты услуг населением: $253 * 0,2 = 50,6$ млн.р. 3) Определяем общий объем спроса населения города: $253 + 50,6 - 20 = 280,6$ млн.р.</p> <p>Ответ: 280,6 млн.р.</p>
23.	<p>Цена 1 л молока возросла с 3 руб. до 3,30 руб.; месячный объем производства увеличился с 10 тыс. л до 11,5 тыс. л. Определите ценовую эластичность предложения.</p> <p>Решение:</p> <p>Изменение цены $(3,30 - 3) / 3 * 100\% = 10\%$. Изменение объема предложения $(11500 - 10000) / 10000 * 100\% = 15\%$. Ценовая эластичность предложения $15\% / 10\% = 1,5$.</p> <p>Ответ: Эластичность предложения больше единицы, значит, объем предложения изменился в большей пропорции, чем цена товара</p>
24.	Предприятие заключает договоры о поставках сырья и продажах готовой продукции. Какие

	риски должно учитывать коммерческое предприятие и отражать их в заключаемых договорах? Назовите возможные причины возникновения данных рисков.
25.	Коммерческое предприятие является частным (учредители — два физических лица) и зарегистрировано в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью. Предприятие планирует заняться реализацией продовольственных товаров. Может ли государство регулировать хозяйственную деятельность частного предприятия?

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

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

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

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

№ задания	Тестовое задание
<i>Выбрать один ответ</i>	
26.	Розничная торговля отличается от оптовой: а) размером продаваемых партий товаров; б) характером дальнейшего использования товаров; в) формами расчета за товар (наличный, безналичный расчеты); г) количеством посредников.
27.	Предприятия, относящиеся к стационарной розничной торговой сети: а) магазины; б) палатки и киоски; в) павильоны; г) ларьки.
28.	Смешанные предприятия розничной торговли: а) реализуют многие товарные группы, связанные единым функциональным назначением; б) реализуют продовольственные и непродовольственные товары; в) отличаются применением одновременно нескольких форм обслуживания покупателей; г) технически сложные товары.
29.	Если торговый автомат установлен в здании магазина, то продажа через этот автомат — это: а) самообслуживание; б) магазинная форма продажи; в) внемагазинная форма продажи; г) мелкооптовая торговля.
30.	Товары подразделяются: а) на группы, группы на классы, классы на виды; б) на виды, виды на классы, классы на группы; в) на классы, классы на группы, группы на виды; г) на группы, классы, виды.
31.	Классы товаров выделяют: а) по сырьевому составу; б) по срокам реализации; в) по функциональному назначению; г) по назначению.
32.	Ассортиментный перечень товаров — это: а) перечень реализуемых товаров; б) перечень закупаемых товаров; в) та часть ассортимента товаров, которую коммерческое предприятие постоянно

	должно иметь в продаже;
	г) перечень продаваемых товаров.
33.	Характеристиками ассортимента являются: а) спрос, предложение, цена; б) эластичность, емкость; в) широта, глубина, полнота; г) полнота ассортимента.
34.	Признак, по которому выделяют различные виды магазинов: а) товарно-ассортиментный профиль; б) величина торговой площади; в) внутренняя планировка и расстановка торгового оборудования; г) объем товарооборота.
35.	Супермаркеты — это: а) универсальные магазины; б) магазины, прежде всего специализирующиеся на реализации продовольственных товаров; в) смешанные магазины, реализующие как продовольственные, так и непродовольственные товары. г) магазины с большим объемом оборота.
36.	Подсобные помещения магазина относятся: а) к торговым помещениям, так как в них подготавливают товары к продаже; б) к неторговым, так как в них не производится продажа; в) к тем или другим, в зависимости от общей планировки.
37.	Технологические процессы начинаются: а) с приемки товара по количеству; б) выгрузки товара; в) распаковки товара; г) подборки товаров.
38.	В настоящий момент отношения продавцов розничных торговых предприятий и потребителей (покупателей) регулируют: а) Гражданский кодекс РФ; б) Кодекс об административных правонарушениях; в) Закон РФ «О защите прав потребителей», правила продажи отдельных видов товаров; г) правила продажи отдельных видов товаров.
39.	С какого момента договор займа считается заключенным? а) с момента подписания договора; б) с момента передачи денег или других вещей; в) с момента достижения соглашения о подписании договора; г) с момента начала использования переданных денег или других вещей;
40.	Какая форма оптовой торговли получила широкое распространение, как наиболее активная форма сбыта? а) личный отбор товара на складе; б) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); г) с помощью активных звонков из диспетчерской;
41.	Какие Вы можете назвать способы закупки в зависимости от источника средств, выделяемых на закупку, объема закупаемой продукции, сложности продукции? а) открытые конкурсные торги (международные или внутренние); б) двухэтапные торги, закрытые торги, специализированные закрытые торги; в) запрос котировок;

	г) закупки у единственного источника;
42.	Технологические процессы начинаются: а) с приемки товара по количеству; б) выгрузки товара; в) распаковки товара; г) с момента оплаты товара.
43.	Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию: а) установка и монтаж; б) подготовка к работе; в) наладка и регулирование; г) подготовка товара к продаже.
44.	Что из нижеперечисленного не относится к гарантийному обслуживанию: а) инспекционные посещения и контроль условий и процесса эксплуатации товара; б) осмотр, наладка и регулировка; в) текущий ремонт и замена неисправных деталей и частей; г) поставка запасных частей и комплектующих.
45.	Что из нижеперечисленного не относится к послегарантийному обслуживанию: а) инструктаж и консультация пользователей; б) контроль условий и процесса эксплуатации; в) осмотр и профилактика неисправностей; г) модернизация.
Кейс-задания	
46.	Задание: 1.Посетите магазины (по согласованию с преподавателем). 2. Определите их форму торгового обслуживания в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. 3. Кратко опишите процесс торгового обслуживания в магазинах, его преимущества и недостатки.
47.	Задание: 1.Посетите сайт интернет - магазина (по согласованию с преподавателем). 2.Кратко опишите процесс торгового обслуживания интернет - магазина, его преимущества и недостатки.
	<p>Универмаг продал Петрову И.Н. пианино с обязательством доставить его на квартиру покупателю. При перевозке автомобиль попал под сильный дождь, пианино намочило и было испорчено. Покупатель отказался принять доставленное ему пианино и потребовал возврата денег или доставки другого, исправного инструмента. На своё заявление Петров И.Н. получил от администрации универмага ответ, в котором указывалось, что Петров И.Н, выбрав в магазине пианино и уплатив за него деньги, стал его собственником и поэтому сам должен нести последствия порчи инструмента от случайных причин. Петров И.Н. обратился с иском в суд. В исковом заявлении он просил взыскать с универмага стоимость пианино или взамен предоставить ему холодильник новой модели, поступивший в продажу. Универмаг со своей стороны просил суд обязать Петрова И.Н. принять купленное им пианино.</p> <p>Когда возникает право собственности у покупателя при продаже с обязательством доставки?</p> <p>Какие последствия наступают в случае отказа покупателя принять купленную вещь или оплатить её стоимость?</p> <p>Имеет ли Петров И.Н. право отказаться от принятия доставленного пианино и потребовать возврата денег или замены пианино холодильником?</p>
48.	Задание:

	<p>1.Посетите торговое предприятие (по согласованию с преподавателем).</p> <p>2.Ознакомьтесь с опытом реализации мерчандайзенгового подхода торгового предприятия.</p> <p>3. Ознакомьтесь работой мерчандайзеров.</p> <p>4.Ознакомьтесь с выкладкой товаров, в том числе специальной выкладкой товаров, стимулирующей импульсивные покупки.</p> <p>4.Выявите влияние выкладки товаров на распределение познавательных ресурсов посетителей.</p>
49.	<p>Задание:</p> <p>1.Посетите предприятие оптовой торговли (по согласованию с преподавателем).</p> <p>2.Ознакомьтесь с организацией работы оптового предприятия.</p> <p>3. Ознакомьтесь с инфраструктурой оптового предприятия.</p> <p>4.Выявите особенности работы посещенного предприятия оптовой торговли.</p>

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

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

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

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

№ задания	Тестовое задание
<i>Выбрать один ответ</i>	
50.	Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке: а) увеличение объемов продаж; б) максимально возможное снижение расходов; в) получение прибыли в результате своей деятельности. г) удовлетворение спроса покупателей.
51.	Главный источник формирования средств потребительских кооперативов: а) государственные средства; б) часть налоговых платежей; в) взносы пайщиков; г) взносы частных лиц.
52.	Возможно ли получение кредита в банке предпринимателем без образования юридического лица: а) нет, банки выдают кредиты только юридическим лицам; б) да, банки рассматривают заявки всех участников коммерческой деятельности; в) иногда, если запрашиваемая сумма незначительна; г) да, если есть поручители.
53.	Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью: а) не могут, так как решают определенный круг задач; б) могут, так как являются, как правило, предприятиями коммерческими; в) могут с разрешения вышестоящих организаций; г) не могут.
54.	В состав учредителей акционерного общества могут входить: а) юридические лица; б) юридические и физические лица; в) физические лица; г) государство.
55.	Юридическое лицо (коммерческая организация, либо коммерческое предприятие)

	<p>обязательно должно иметь в собственности какое-либо имущество: а) обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица; б) не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т. п.; в) в зависимости от содержания учредительных документов.</p>
56.	<p>Товарищество на вере называют по другому: а) полное; б) хозяйственное; в) коммандитное; г) частичное</p>
57.	<p>По отношению к участникам полного товарищества действует ответственность: а) частичная; б) в пределах сумм внесенных ими вкладов; в) полная; г) не действует никакая ответственность.</p>
58.	<p>К коммерческим организациям не относятся: а) хозяйственные товарищества и общества; б) производственные кооперативы; в) потребительские кооперативы; г) государственные унитарные предприятия.</p>
59.	<p>Одним учредителем может быть создано следующая организационно правовая форма предприятия: а) общество с ограниченной ответственностью; б) производственный кооператив; в) ОАО (открытое акционерное общество); г) ЗАО (закрытое акционерное общество).</p>
60.	<p>В России самой распространенной организационно правовой формой в настоящее время является: а) товарищество на вере; б) производственный кооператив; в) общество с ограниченной ответственностью (ООО); г) открытое акционерное общество (ОАО);</p>
61.	<p>Главным преимуществом акционерных обществ является: а) возможность выпускать акции; б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц; в) акционеры не отвечают по обязательствам общества; г) возможность получать дивиденды по акциям.</p>
62.	<p>Акционерное общество, акции которого могут свободно продаваться и покупаться без согласия других акционеров, называется: а) открытое акционерное общество (ОАО); б) закрытое акционерное общество (ЗАО); в) зависимое хозяйственное общество; г) дочернее хозяйственное общество.</p>
63.	<p>Некоммерческой организацией является: а) союзы; б) ассоциации; в) потребительские кооперативы; г) все вышеперечисленные варианты верны.</p>
64.	<p>Число членов производственного кооператива должно быть не менее: а) 5; б) 10; в) 15; г) 20;</p>
65.	<p>Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов,</p>

	называется: а) хозяйственное общество; б) хозяйственное товарищество; в) производственный кооператив; г) потребительский кооператив.
66.	Доля привилегированных акций в общем объеме выпуска не может быть более: а) 10%; б) 20%; в) 25%; г) 75%.
<i>Выбрать несколько ответов</i>	
67.	Укажите из перечисленных постоянные издержки обращения: а) расходы на административно-управленческий персонал; б) канцелярские и информационные расходы; в) расходы на подсортировку товаров; г) затраты на охрану труда и технику безопасности.
68.	Какие из перечисленных группировочных признаков предприятия торговли являются атрибутивными: а) способ обслуживания; б) объем розничного товарооборота; в) форма собственности; г) торговая площадь;
69.	Какие из источников правового регулирования характерны только для регулирования торговых отношений, возникающих с участием предпринимателей? а) обычаи делового оборота, б) международные договоры, в) общепризнанные принципы международного права, г) нормы иностранного права.
<i>Задачи</i>	
70.	Задача 1 Промышленное предприятие выпустило 2500 изделий X по отпускной цене 450 руб./ед. Товар был поставлен оптовому торговому предприятию с наценкой 16%. Затем в соответствии с договором данная партия товара X со склада была отправлена в розничную торговую организацию и продана населению по цене на 8% выше оптовой. Определите объем оптового и розничного товарооборота. Решение. а) Оптовый товарооборот = (количество * отпускная цена) + наценка = (2500 * 450) + 1,16 = 1305000 руб. б) Розничный товарооборот = оптовый товарооборот + торговая надбавка + прибыль = 1305000 * 1,08 = 1409400 руб. Ответ: объем оптового товарооборота 130500 руб.; объем розничного товарооборота 1409400 руб.
71.	Задача 2 Определите: а) оптовую цену предприятия; б) розничную цену; в) структуру розничной цены. Исходные данные: - полная себестоимость изделия — 40 руб.; - уровень рентабельности затрат — 20%; - налог на добавленную стоимость — 6 руб.; - наценка посреднических организаций — 5 руб.; - торговая надбавка — 15 % к отпускной цене посредников. Решение

	<p>а) Оптовая цена предприятия = себестоимость + прибыль = $= 40 + 0,2 \times 40 = 48$ руб.</p> <p>б) Розничная цена = оптовая цена предприятия + наценка посредников + НДС + торговая надбавка = $(48 + 5 + 6) \times (1 + 0,15) = 67,85$ руб.</p> <p>в) Структура розничной цены: себестоимость — 58,95%, прибыль предприятия — 11,79%, наценка посредников — 7,37%, НДС — 8,84%, торговая надбавка — 13,04%. Ответ: оптовая цена предприятия 48 руб.; розничная цена 67,85 руб.</p>
72.	<p>Задача 3. Внешнеторговый оборот страны А с другими странами составил \$ 73,1 млрд, в том числе экспорт – \$ 38,1 млрд, импорт – \$ 35 млрд. Определите сальдо внешнеэкономического баланса страны А.</p> <p>Решение: Сальдо = $(38,1 - 35) / 73,1 \times 100\% = + 4,2\%$</p> <p>Ответ: сальдо внешнеэкономического баланса страны А + 4,2 %</p>
73.	<p>Задача 4. Вы продаете товар по 1000 руб. за штуку. Затраты на единицу товара составляют 750 руб. Чему равна ваша прибыль и норма прибыли (рентабельность)?</p> <p>Решение.</p> <p>а) Прибыль предприятия = выручка (цена) – себестоимость = $1000 - 750 = 250$ руб.</p> <p>б) рентабельность предприятия = $\text{прибыль} / \text{выручка} \times 100\% = 250 / 1000 \times 100 = 25\%$</p> <p>Ответ: прибыль 250 руб., рентабельность 25%.</p>
Кейс-задания	
74.	<p>Ситуации: Продавец Петрова А.К. работает в отделе один год. За время работы ей удалось в достаточной мере освоить ассортимент отдела, установить доброжелательные отношения с коллективом сотрудников. По характеру спокойная, уравновешенная. К работе относится ответственно, проявляет желание работать в магазине. Однако в общении с покупателями инициативы не проявляет. Реагирует на вопросы, просьбы о помощи в выборе товара, доброжелательна, но старается свести это общение к минимуму. С большей увлеченностью занимается расстановкой товара, поддержанием чистоты и порядка в торговом зале, в связи с чем потенциальные покупатели часто остаются без внимания продавца и уходят.</p> <p>Задание: продумайте и составьте мотивационную беседу с сотрудником Петровой А.К. на проявление инициативы в общении с покупателями.</p>
75.	<p>Ситуации: Провизор Васильева Н.Н. работает в аптеке давно. Прекрасно разбирается в ассортименте, активна в общении с покупателями. Наиболее часто занимает позицию «советчика». Имеет свое представление о том, какие препараты предпочтительны для детей, настаивает на своем мнении, оценивает выбор покупателя.</p> <p>Задание: продумайте и составьте мотивационную беседу с сотрудником Васильевой Н.Н. на реализацию основной своей функции – продавать товар исходя из запросов покупателя.</p>
76.	<p>Ситуация. Продавец Ильина М.К., 19 лет. В компании на испытательном сроке. В работе нравится возможность общения с людьми, заинтересована в получении опыта работы продавцом, инициативна в работе с покупателями.</p> <p>Систематически нарушает требования к внешнему виду продавца (молодежный стиль, открытые части тела) мотивируя это тем, что не имеет средств на обновление гардероба, ссылается на невысокую зарплату.</p> <p>Задание: продумайте и составьте мотивационную беседу с сотрудником Ильиной М.К. на соответствие требованиям к стандартам внешнего вида.</p>

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

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

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

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

№ задания	Тестовое задание
<i>Выбрать один ответ</i>	
77.	<p>Экономическое содержание товарооборачиваемость:</p> <p>а) кругооборот товаров в коммерческом предприятии; б) скорость продажи товаров в коммерческом предприятии; в) объем закупки товаров коммерческим предприятием; г) эффективность реализации товара.</p>
78.	<p>Характеристиками ассортимента являются:</p> <p>а) спрос, предложение, цена; б) эластичность, емкость; в) широта, глубина, полнота; г) полнота ассортимента.</p>
79.	<p>Доля отдельных товарных групп в общем объеме называется:</p> <p>а) структура ассортимента; б) номенклатура продаваемых товаров; в) часть товарного предложения; г) удельный вес.</p>
80.	<p>Связь между временем и скоростью товарного обращения:</p> <p>а) время товарного обращения практически не зависит от его скорости; б) с увеличением скорости товарного обращения увеличивается и его время; в) с увеличением скорости товарного обращения его время уменьшается.</p>
81.	<p>Единицы, применяемые при измерении относительных товарных запасов:</p> <p>а) стоимостные единицы (р.); б) натуральные единицы (шт., кг и т.п.); в) дни товарооборота; г) проценты.</p>
82.	<p>Установочная площадь магазина предназначена:</p> <p>а) для выкладки товара; б) подготовки товаров к продаже; в) установки торгового оборудования; г) демонстрации товара.</p>
83.	<p>Структуры на коммерческих предприятиях, занимающиеся изучением спроса:</p> <p>а) продавцы, так как они непосредственно заняты продажей; б) различные маркетинговые подразделения; в) различные финансовые подразделения; г) торговый отдел.</p>
84.	<p>Минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, но нет прибыли, называется:</p> <p>а) порог рентабельности; б) финансовый рычаг; в) точка безубыточности; г) уровень себестоимости.</p>
85.	<p>Какие виды средних величин применяют для расчета среднего товарного запаса:</p> <p>а) средняя арифметическая; б) средняя хронологическая; в) средняя квадратическая; г) средняя гармоническая.</p>
86.	<p>При расширении ассортимента товаров на торговом предприятии объем товарных запасов:</p> <p>а) увеличивается;</p>

	<p>б) уменьшается; в) не изменяется.</p>
87.	<p>Отношение суммы товарооборота к среднему товарному запасу называется: а) продолжительностью одного оборота запасов; б) числом оборотов запасов; в) временем обращения товаров; г) коэффициентом оборачиваемости.</p>
88.	<p>С помощью каких статистических методов может осуществляться оценка влияния факторов на изменение величины товарных запасов: а) индексный; б) корреляционно-регрессионный; в) выборочный; г) метод группировок.</p>
89.	<p>Какой метод учета товарных запасов ведется путем подсчета товарных мест: а) инвентаризация; б) снятие остатков; в) балансовый метод; г) остаточный метод.</p>
90.	<p>Производительность труда в торговле определяется как отношение товарооборота к: а) численности работников; б) стоимости основных фондов; в) торговой площади; г) товарным остаткам.</p>
91.	<p>Валовой доход торговли представляет собой разность между: а) валовым выпуском и промежуточным потреблением; б) валовой добавленной стоимостью и стоимостью потребления основного капитала; в) товарооборотом и стоимостью поставленных товаров; г) товарооборотом и издержками обращения.</p>
92.	<p>Какой статистический метод используется для контроля за изменением численности предприятий торговли в регионе: а) балансовый; б) индексный; в) выборочный; г) группировок.</p>
93.	<p>Какие показатели характеризуют размер торгового предприятия: а) количество ассортиментных групп товаров в продаже; б) площадь торгового помещения; в) объем розничного товарооборота; г) число торговых работников;</p>
94.	<p>Товарооборачиваемость может измеряться в: а) днях оборота; б) количестве оборотов; в) рублях; г) процентах.</p>
	<p>Из перечисленных укажите факторы, вызывающие увеличение товарных за-пасов: а) рост объем розничного товарооборота; б) усложнение ассортимента товаров; в) наличие в ассортименте продовольственных товаров; г) увеличение частоты поставок.</p>
95.	<p>Показатель прогрессивности торговли рассчитывается для: а) оценки эффективности различных организационных форм торговли; б) определения уровня специализации торговых предприятий; в) оптимального размещения предприятий торговли; г) анализа обеспеченности покупателей предприятиями торговли.</p>

96.	<p>Экономическую эффективность розничной торговой сети можно оценить по таким показателям, как:</p> <p>а) общая численность торгового предприятия, прибыль на 1 м² торговой площади</p> <p>б) количество торговых предприятий и торговой площади, приходящихся на 1 тыс. человек, удельный вес специальной торговой сети</p> <p>в) численность населения на одно торговое предприятие и на 1 м² торговой площади, средний размер торговой площади на один магазин</p> <p>г) все вышеперечисленное.</p>
	Кейс-задание
97.	<p>Задача 1. В результате первой переоценки товара его цену снизили на 15%. При второй переоценке новую цену уменьшили еще на 20%. И, наконец, при сезонной распродаже последнюю цену уменьшили еще на 25%. Какова стала продажная цена товара, если первоначально она составляла 1000р.?</p> <p>Решение.</p> <p>а) цена после первой переоценки товара: $1000 * (100\% - 15\%) / 100\% = 850$ руб.</p> <p>б) цена после второй переоценки товара: $850 * 0,80 = 680$ руб.</p> <p>в) цена после сезонной распродажи: $680 * 0,75 = 510$ руб.</p> <p>Ответ: продажная цена товара 510 руб.</p>
98.	<p>Шесть лет компания RH Ltd. производила только один вид продукции: простой электрический чайник для кипячения. Этот чайник стал первым на рынке, у которого была надежная система, выключавшая его в момент закипания воды. Пит Х. соучредитель, управляющий директор и основной акционер компании сказал своей жене в канун Нового года следующее:</p> <p>“Моя дорогая, вскоре мы сможем удалиться на покой во Францию. Мы произвели и продали 143 000 чайников по 39 долл. США каждый, но нам каждый чайник обходится в 20,57 долл. США. Посмотри на эти цифры. Готовые компоненты для каждого чайника стоят чуть больше 10,50 долл. США, нам пришлось потратить всего 100 000 долл. США на комплектующие электрические детали для термостатов, расходы на оплату труда были всего 1 128 000 долл. США (включая медицинскую страховку), арендная плата составила 100 000 долл. США, отопление и освещение обошлись всего в 17 000 долл. США, а все остальные общие издержки составили еще 95 000 долл. США. После Рождества у нас не осталось нераспроданных запасов на складах, у нас нет ни готовой продукции, ни деталей, ни сырья. Давай порадуемся, наша прибыль на каждый чайник составила 18,43 долл. США”.</p> <p>Его жена была более реалистична:</p> <p>“Не забудь всех работников администрации и отделов продаж. Они стоят 451 000 долл. США, включая рекламу. А что насчет тех станков, которые тебе пришлось купить, не говоря уже об имитирующем устройстве в отделе технического тестирования, компьютере и развозном грузовике. Миллион долларов! Мы так использовали станки и грузовик, что не смогли бы продать их даже как металлолом. Они изношены и ничего не стоят. Мы почти банкроты”</p> <p>Вопросы: Основываясь на приведенной выше информации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сколько стоило производство каждого чайника, и какой была валовая прибыль в расчете на чайник? 2. Какой была полная нетто-прибыль до налогообложения для всей компании за год? 3. Можем ли мы в реальной жизни использовать такого рода расчет себестоимости продукции в большинстве обычных производственных компаний? Если нет, то почему? 4. Если полная себестоимость чайника составляла 40,00 долл. США, чему должна была равняться продажная цена? И что целесообразно делать компании в этом случае? <p>Решение:</p> <p>1. Полная себестоимость 1 чайника: $(10,5 * 143000) + 100000 + 1128000 + 100000 + 17000 + 95000 + 451000 + 1000000) / 143000 = 30,72$ долл.</p> <p>2. Валовая прибыль на 1 чайник: $40 - 30,72 = 9,28$ долл.</p> <p>3. Прибыль до налогообложения: $9,28 * 143000 = 1327040$ долл</p>
99.	<p>Малое предприятие проводит рекламную акцию. Среднедневной товарооборот в до рекламный период акции составлял 200000 рублей, в период проведения акции среднедневной товарооборот увеличился на 25%, акция длилась 45 дней. Рассчитайте дополнительный товарооборот под воздействием рекламы.</p> <p>Формула расчета: $T_d = (T_c * П) / 100 * Д$, где</p>

	<p>Тд – дополнительный товарооборот, вызванный рекламными мероприятиями, руб.;</p> <p>Тс – средненеделной товарооборот до начала рекламного периода, руб.;</p> <p>Д – количество дней учета товарооборота в рекламном процессе;</p> <p>П – относительный прирост средненеделного товарооборота за рекламный период по сравнению с до рекламным, %.</p> <p>Решение. $(200000 \cdot 25) / 100 \cdot 45 = 2250000$ руб.</p>
--	--

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

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

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

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

№ задания	Тестовое задание
<i>Выбрать один ответ</i>	
100.	<p>Документ, являющийся основным при формировании хозяйственных связей коммерческих предприятий:</p> <p>а) Арбитражно-процессуальный кодекс РФ;</p> <p>б) Гражданский кодекс РФ;</p> <p>в) Положение о поставках продукции производственно-технического назначения.</p> <p>г) Налоговый кодекс.</p>
101.	<p>Хозяйственные договора называются односторонними, если:</p> <p>а) одна из сторон имеет только обязанности, другая — только права;</p> <p>б) одна из сторон ведет непосредственно договорную работу, другая — только финансовую;</p> <p>в) фигурирует только одна сторона;</p> <p>г) обе стороны имеют только обязанности.</p>
102.	<p>Физические лица могут выступать в качестве участников договоров:</p> <p>а) нет, договора заключаются между юридическими лицами;</p> <p>б) да, физические лица принимают участие в договорной работе наравне с юридическими лицами;</p> <p>в) в некоторых, специально оговариваемых случаях;</p> <p>г) по согласованию сторон.</p>
103.	<p>Оптовые закупки продукции (товаров) могут проводиться коммерческими предприятиями на биржах и аукционах:</p> <p>а) нет, так как это ведет к повышению розничных цен;</p> <p>б) нет, за исключением ограниченного количества случаев;</p> <p>в) да, так как биржи и аукционы могут рассматриваться в качестве поставщиков продукции (товаров).</p>
104.	<p>Договоры, применяющиеся при оптовых закупках товаров:</p> <p>а) договор поставки, договор купли — продажи, договор комиссии;</p> <p>б) договор подряда, договор аренды, договор лизинга;</p> <p>в) кредитный договор, договор консигнации, договор мены.</p> <p>г) договор купли-продажи, кредитный договор.</p>
105.	<p>Сторона может отказаться от выполнения своих обязательств по договору поставки:</p> <p>а) при изменении потребности покупателя в поставке данного количества товара;</p>

	<p>б) выявлении существенных нарушений у другой стороны; в) изменении производственной программы у поставщика. г) форс-мажорах.</p>
106.	<p>К форс-мажорным можно отнести обстоятельства: а) вызывающие изменения качества товара при хранении (температурный режим, влажность и т.п.); б) непреодолимой силы, препятствующие выполнению договора и не зависящие от усилий сторон (природные явления, пожар и т.п.); в) вызывающие изменения цен продукции (товаров); г) нарушение целостности упаковки.</p>
107.	<p>Что в первую очередь определяет географическое расположение поставщика при поставке продукции (товаров): а) практически ничего, так как оптовые закупки не зависят от дислокации поставщика; б) вид транспорта, которым осуществляется доставка продукции (товаров); в) транспортные расходы на доставку продукции (товаров); г) свежесть продукции.</p>
108.	<p>При приемке поставляемой продукции (товаров) коммерческими предприятиями проверяют: а) ее количество и качество; б) соответствие сроков поставки продукции (товаров), указанным в договоре; в) наличие требуемых подписей на сопроводительных документах; г) пакета сопроводительных документов.</p>
109.	<p>Имидж поставщика — это: а) отсутствие негативной информации о поставщике о партнерах по бизнесу или в средствах массовой информации, доброжелательность, способность к контакту и длительным партнерским отношениям; б) наиболее низкий уровень цен в данном сегменте рынка, поддерживаемый относительно длительное время; в) постоянное расширение ассортимента предлагаемой продукции (товаров) в результате внедрения последних достижений научно-технического прогресса.</p>
110.	<p>С какого момента считается заключенным договор розничной купли-продажи? а) с момента выдачи покупателю товарного или кассового чека; б) с момента выдачи покупателю товарного или кассового чека или иного документа, подтверждающего оплату товара; в) с момента передачи товара покупателю; г) с момента выбора товара покупателем</p>
111.	<p>Как называются хозяйственные связи, при которых в качестве посредника во взаимоотношениях между производителями и потребителями продукции и в осуществлении ее поставок выступают оптово-торговые организации? а) внутриотраслевые; б) межотраслевые; в) прямые; г) опосредованные;</p>
112.	<p>Как называется посредник в коммерческой деятельности, который имеет широкий ассортимент продукции ПТН, а также оказывающие потребителям различные услуги - транспортировка и доставка, хранение, комплектация, нарезка, упаковка и т.п.? а) оптовые фирмы; б) дистрибьюторы; в) дилеры, агенты; г) брокеры, коммивояжеры.</p>
113.	<p>Какой из посредников всегда приобретает продукцию производителя в собственность? а) оптовые фирмы; б) дистрибьюторы; в) дилеры, агенты; г) брокеры, коммивояжеры.</p>

114.	<p>В чем выражается правовое регулирование договоров?</p> <p>а) в установлении порядка их заключения;</p> <p>б) в установлении порядка исполнения сторонами принятых на себя обязательств;</p> <p>в) в установлении ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств;</p> <p>г) в установлении порядка их заключения; в установлении порядка исполнения сторонами принятых на себя обязательств; в установлении ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.</p>
115.	<p>Как называются договоры, в которых у одной из сторон есть права, а у другой – только обязанности?</p> <p>а) односторонними;</p> <p>б) возмездными;</p> <p>в) безвозмездными;</p> <p>г) консенсуальными.</p>
<i>Вставить пропущенное слово</i>	
116.	<p>Договор купли-продажи - договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется _____</p> <p>а) принять этот товар;</p> <p>б) уплатить за него определенную денежную сумму(цену)</p> <p>в) перевезти товар;</p> <p>г) сохранить качество.</p>
117.	<p>_____ - договор, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество.</p> <p>а) договор продажи недвижимости;</p> <p>б) договор продажи движимого имущества;</p> <p>в) договор купли-продажи предприятия;</p> <p>г) договор аренды.</p>
118.	<p>Как называется в соответствии с Гражданским кодексом РФ договор, в соответствии с которым поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным и иным подобным использованием?</p> <p>а) договор мены;</p> <p>б) договор займа;</p> <p>в) договор купли-продажи;</p> <p>г) договор поставки.</p>
119.	<p>Как называется в соответствии с Гражданским кодексом РФ договор, в соответствии с которым каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой?</p> <p>а) договор мены;</p> <p>б) договор займа;</p> <p>в) договор купли-продажи;</p> <p>г) договор найма-продажи;</p>
<i>Задачи</i>	
120.	<p>Средний размер оборотных средств предприятия W составил 548 тыс. руб., а предприятия X - 485 тыс. руб.; денежная выручка за месяц (30 дней) предприятия W равнялась 3532 тыс. руб., а предприятия X - 4645 тыс. руб.</p> <p>По приведенным данным рассчитайте: скорость оборота и время обращения каждого из двух предприятий. Сделайте вывод о том, оборотные средства какого из них быстрее оборачиваются.</p> <p>Решение.</p> <p>1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств: $3532 / 548 = 6,45$ (предприятие W); $4645 / 485 = 9,58$ (предприятие X)</p> <p>2. Скорость оборота:</p>

	$30 / 6,45 = 4,65$ (предприятие W); $30 / 9,58 = 3,13$ (предприятие X) Ответ: быстрее оборачиваются оборотные средства предприятие X.
121.	<p>Годовая потребность в материалах 1550 шт., число, рабочих дней в году — 226 дней, оптимальный размер заказа — 75 шт., время поставки — 10 дней, возможная задержка поставки - 2 дня. Определить параметры системы с фиксированным размером заказа.</p> <p>Решение.</p> <p>Порядок расчета параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ожидаемое дневное потребление: $1550 \text{ шт.} / 226 \text{ дн.} = 7 \text{ шт} \setminus \text{дн.}$ 2. Срок расходования заказа дни: $75 \text{ шт} / 7 \text{ шт./дн.} = 11 \text{ дн.}$ 3. Ожиданное потребление за время поставки: $10 \text{ дн.} * 7 \text{ шт/дн.} = 70 \text{ шт.}$ 4. Максимальное потребление за время поставки: $(10 + 2) * 7 = 84 \text{ шт.}$ 5. Гарантийный запас: $84 - 70 = 14 \text{ дн.}$ 6. Максимально желательный запас: $14 + 75 = 89 \text{ шт.}$
122.	<p>Годовая потребность в материалах 2600 шт., число, рабочих дней в году — 224 дней, оптимальный размер заказа — 85 шт., время поставки — 16 дней, возможная задержка поставки - 3 дня. Определить параметры системы с фиксированным размером заказа</p>
123.	<p>Годовая потребность в материалах 2400 шт., число, рабочих дней в году — 232 дней, оптимальный размер заказа — 72 шт., время поставки — 10 дней, возможная задержка поставки - 4 дня. Определить параметры системы с фиксированным размером заказа.</p>

Критерии и шкалы оценки теста:

Процентная шкала 0-100 %; отметка в системе

«неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично»

85-100% - **отлично**;

75- 84,99% - **хорошо**;

60-74,99% - **удовлетворительно**;

0-59,99% - **неудовлетворительно**.

Критерии оценки кейс-задания:

кейс–задание выполнено полностью, обучающийся привел полную четкую аргументацию выбранного решения, продемонстрировал хорошие теоретические знания, имеет собственную обоснованную точку зрения на проблему – **отлично**;

кейс–задание выполнено полностью, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблему, но не все причины ее возникновения установлены – **хорошо**;

кейс–задание выполнено более чем на 2/3, обучающийся показывает явный недостаток теоретических знаний, выводы слабые, собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует – **удовлетворительно**;

кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть, если решение и обозначено то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе - **неудовлетворительно**.

3.2 Собеседование (вопросы к контрольной работе)

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

№ задан ия	Формулировка вопроса
124.	Содержание коммерческого предпринимательства
125.	Условия коммерческой деятельности.
126.	Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой:

	методология, процесс, структура, техника и технология управления.
127.	Коммерческие риски Понятие коммерческих рисков, их классификация. Способы уменьшения коммерческих рисков.
128.	Страхование коммерческой деятельности

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

№ задания	Формулировка вопроса
129.	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы
130.	Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т. п.
131.	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности
132.	Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле
133.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Источники коммерческой информации
134.	Виды коммерческой информации. Коммерческая тайна и ее охрана.
135.	Понятие товарной информации, ее классификация
136.	Товарные знаки
137.	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта.
138.	Уставы и кодексы разных видов транспорта.
139.	Правила перевозки скоропортящихся грузов.
140.	Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств.
141.	Транспортные тарифы и правила их применения.
142.	Централизованные и децентрализованные перевозки грузов.
143.	Приемка товаров от транспортных организаций.
144.	Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление

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

№ задания	Формулировка вопроса
145.	Сущность, роль и значение закупочной работы
146.	Изучение покупательского спроса
147.	Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров
148.	Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров.

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

№ задания	Формулировка вопроса
149.	Хозяйственные связи и их регулирование в торговле
150.	Хозяйственные договоры Классификация договоров.
151.	Порядок заключения договоров Исполнение договоров. Способы обеспечения исполнения обязательств
152.	Порядок изменения и расторжения договоров. Ответственность за нарушение условий договора
153.	Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров
154.	Формы коммерческой деятельности с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями. Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой.
155.	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др.
156.	Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.
157.	Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.
158.	Лизинг: понятие, виды. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.
159.	Особенности деятельности агентов: коммерческих, торговых, по снабжению, закупкам, коммивояжеров, а также индивидуальных предпринимателей.

ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли

№ задания	Формулировка вопроса
160.	Типология хозяйственных организаций как юридических лиц.
161.	Хозяйственные организации и их классификация.
162.	Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура,
163.	Товары и услуги. Услуги розничной торговли
164.	Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.

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

№ задания	Формулировка вопроса
165.	Этика и мораль коммерсанта: понятие.
166.	Направления государственного регулирования.

167.	Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой деятельности.
168.	Стимулирование коммерческой деятельности.
169.	Стандартизация. Лицензирование. Сертификация.
170.	Экспертиза и гигиеническая оценка товаров. Регистрация и аттестация продукции и услуг.
171.	Правила торговли.

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

№ задания	Формулировка вопроса
172.	Ассортимент товаров и их классификация
173.	Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли
174.	Управление товарными запасами
175.	Формирование ассортимента потребительских товаров: понятие, факторы и этапы.

ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков

№ задания	Формулировка вопроса
176.	Организация и технология закупок товаров у поставщиков.
177.	Закупка товаров на оптовых ярмарках. Закупка товаров на оптовых рынках.
178.	Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах
179.	Сущность коммерческой работы по продаже товаров.
180.	Организация коммерческой работы по оптовой продаже
181.	Методы оптовой продажи товаров
182.	Коммерческая работа по розничной продаже товаров.
183.	Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.

Критерии оценки:

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе - **отлично**;

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 3 ошибок - **хорошо**;

обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки - **удовлетворительно**;

обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок - **неудовлетворительно**.

3.3 Задания для практических занятий

3.3.1 Тематика практических занятий

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и

способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
184.	.Содержание коммерческого предпринимательства. Риски в коммерческой деятельности.
185.	Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы предприятий.
186.	Государственное регулирование коммерческой деятельности.

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

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

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
187.	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров

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

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

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
188.	Разработка организационной структуры коммерческой фирмы
189.	Личностные качества коммерсанта
190.	Биржи и аукционы в коммерческой деятельности
191.	Организация коммерческой деятельности на оптовых ярмарках

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

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

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
192.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами

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

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

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
193.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая информация и ее защита.
194.	Транспортное обеспечение. Правила перевозки грузов. Организация транспортно-экспедиционных операций в системе товародвижения.
195.	Хозяйственные связи и их регулирование в торговле. Хозяйственные договоры. Изучение правовых основ функционирования коммерческих связей и разработка договора поставки.
196.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Критерии оценки:

практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме, проявлен творческий подход, умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие практико-ориентированные выводы; работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета – **отлично**;

практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме, работа выполнена полностью, но допущено в ней: а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета; б) или не более двух недочетов - **хорошо**;

практическое задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; выполнено не менее половины работы или допущены в ней а) не более двух грубых ошибок, б) не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) не более двух-трех негрубых ошибок, г) одна негрубая ошибка и три недочета, д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов) - **удовлетворительно**;

число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания;

если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий - **неудовлетворительно**.

3.4. Собеседование (вопросы к зачету)

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

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

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

ПК1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

№ задания	Формулировка вопроса
197.	Хозяйственные связи и их регулирование в торговле
198.	Хозяйственные договоры Классификация договоров.
199.	Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров
200.	Порядок заключения договоров Исполнение договоров. Способы обеспечения исполнения обязательств
201.	Порядок изменения и расторжения оговоров. Ответственность за нарушение условий договора
202.	Договор поставки.
203.	Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств.
204.	Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
205.	Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии: функции, элементы.
206.	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др.
207.	Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.
208.	Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.
209.	Лизинг: понятие, виды. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.
210.	Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров.
211.	Особенности деятельности агентов: коммерческих, торговых, по снабжению, закупкам, коммивояжеров, а также индивидуальных предпринимателей.

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

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

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного

развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

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

№ задания	Формулировка вопроса
212.	Классификация предприятий торговли
213.	Организация торговли в организациях оптовой торговли
214.	Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
215.	Организация торговли в организациях розничной торговли.
216.	Розничная торговая сеть, ее структура и функции.
217.	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров.
218.	Методы розничной продажи потребительских товаров,
219.	приемки товаров в розничном торговом предприятии.
220.	Особенности организации перевозок разными видами транспорта.

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

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

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

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

№ задания	Формулировка вопроса
221.	Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы. виды коммерческой деятельности.
222.	Объекты коммерческой деятельности.
223.	Субъекты коммерческой деятельности.
224.	Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
225.	Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
226.	Психология и этика торгового персонала при обслуживании покупателей.
227.	Торги как форма соревновательной торговли на рынке товаров (работ, услуг).

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

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

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

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

№ задания	Формулировка вопроса
228.	Средства и методы коммерческой деятельности ¹
229.	Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли. ³
230.	Продажа товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность. ³
231.	Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности розничных торговых предприятий. 3

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

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

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

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

№ задания	Формулировка вопроса
232.	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена.
233.	Бартер, встречные поставки.
234.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.
235.	Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
236.	Товарные запасы: понятие, назначение, виды.
237.	Необходимость создания товарных запасов.
238.	Необходимость поддержки и пополнения товарных запасов.

Критерии оценки:

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе - **отлично**;

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 3 ошибок - **хорошо**;

обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки - **удовлетворительно**;

обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок - **неудовлетворительно**.

3.5 Тематика курсовых работ

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

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

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

ПК1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

№ задания	Тематика курсовых работ
239.	Состояние и перспективы развития коммерции в современных условиях на примере опыта зарубежных предприятий.
240.	Условия осуществления коммерческой деятельности.
241.	Управление коммерческими сделками.
242.	Коммерческие договоры
243.	Роль хозяйственных связей в коммерческой деятельности предприятий.
244.	Организация договорной работы на оптовом предприятии.
245.	Товароснабжение как основа развития торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии.
246.	Организация выставочно-ярмарочной деятельности на предприятиях торговли.
247.	Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
248.	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена.

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

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

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

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

№ задания	Тематика курсовых работ
249.	Искусство продажи и качество обслуживания покупателей на розничном торговом предприятии.
250.	Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности хозяйственного предприятия.
251.	Формирование и развитие материально-технической базы коммерческой деятельности в розничной торговле
252.	Организация и развитие складского хозяйства оптового торгового предприятия
253.	Защита прав потребителя.
254.	Посредническая деятельность розничного предприятия (на примере
255.	Внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, основанных на мерчандайзинговом подходе.
256.	Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях.
257.	Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях
258.	Организация приемки товаров по количеству и качеству на примере конкретной организации

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

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

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

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

№ задания	Тематика курсовых работ
259.	Предпринимательские риски и успехи.
260.	Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации).
261.	Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке.
262.	Искусство продажи и качество обслуживания покупателей на розничном торговом предприятии.
263.	Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
264.	Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
265.	Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей.
266.	Коммерческое предпринимательство.
267.	Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах.
268.	Развитие коммерческой деятельности торговых фирм на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).

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

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

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

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

№ задания	Тематика курсовых работ
269.	Оценка коммерческой деятельности в розничной торговле России
270.	Ценообразование и ценовая политика на розничном торговом предприятии
271.	Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
272.	Комплексная оценка коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
273.	Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях.
274.	Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в розничной торговле.
275.	Оценка эффективности труда обслуживающего персонала на предприятии.
276.	Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность на примере розничного торгового предприятия
277.	Анализ товароснабжения розничного предприятия.
278.	Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.

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

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

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

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

№ задания	Тематика курсовых работ
279.	Формирование и развитие ассортимента, как элемента коммерческого успеха предприятия.
280.	Организация торгово-технологического процесса в магазине
281.	Закупочная деятельность и ее значение в функционировании розничного торгового предприятия
282.	Управление товарными запасами.
283.	Стимулирование сбыта на хозяйственном предприятии, его возможности и недостатки в новых экономических условиях.
284.	Основные формы товародвижения на отраслевом рынке.
285.	Совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли.
286.	Сущность и задачи процессов перемещения груза внутри склада. Средства транспортировки, складирования и отборки.
287.	Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм.
288.	Коммерческая деятельность по закупке товаров на примере торгового предприятия.

Критерии оценки курсовой работы.

Оценку «**отлично**» получают работы, в которых содержатся элементы научного творчества, делаются самостоятельные выводы, дается аргументированная критика и самостоятельный анализ фактического материала на основе глубоких знаний экономической литературы по данной теме.

Оценка «**хорошо**» ставится тогда, когда в работе, выполненной на достаточном теоретическом уровне, полно и всесторонне освещаются вопросы темы, но нет должной степени творчества.

Оценку «**удовлетворительно**» имеют работы, в которых правильно освещены основные вопросы темы, но не проявилось умение логически стройно их изложения, самостоятельного анализа источников, содержатся отдельные ошибочные положения.

Оценку «**неудовлетворительно**» обучающийся получают в случае, когда не могут ответить на замечания рецензента, не владеют материалом работы, не в состоянии дать объяснения выводам и теоретическим положениям данной проблемы.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания в ходе изучения междисциплинарного курса знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

- П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых экзаменах и зачетах;
- П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости.

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по междисциплинарному курсу применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по междисциплинарному курсу определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

Зачет по междисциплинарному курсу выставляется в зачетную ведомость по результатам работы в семестре после выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных рабочей программой междисциплинарного курса и получении по результатам тестирования по всем разделам курса не менее 60 %.

5. Матрица соответствия результатов обучения, показателей, критериев и шкал оценки

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценки	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценки	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
<p>5.1. ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес..</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ПК1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>ПК 1.9. Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>					
<p>знать:</p> <p>-составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности.</p> <p>-государственное регулирование коммерческой деятельности;</p> <p>-инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</p> <p>-организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их</p>	<p>Знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. государственное регулирование</p>	Результаты тестирования	Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% тестовых вопросов	Отлично	Освоена (повышенный)
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% тестовых вопросов	Хорошо	Освоена (повышенный)
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99% тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
		Собеседование (зачет)	Обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе	Отлично	Освоена (повышенный)
			Обучающийся ответил на все вопросы, допустил более 1, но менее 3 ошибок	Хорошо	Освоена (повышенный)

<p>классификацию; -услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; -правила торговли.</p>	<p>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</p>		Обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
		<p>Собеседование (контрольная работа)</p>	Обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе	Отлично	Освоена (повышенный)
			Обучающийся ответил на все вопросы, допустил более 1, но менее 3 ошибок	Хорошо	Освоена (повышенный)
			Обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
	Обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)		
<p>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</p>	<p>Выбирать и применять на практике коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными</p>	<p>Собеседование (вопросы к практическим занятиям, решение задач)</p>	<p>Практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме, проявлен творческий подход, умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие выводы; работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного</p>	Отлично	Освоена (повышенный)

<p>торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;</p> <p>-</p>	<p>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 организации розничной торговли;</p>		<p>недочета</p>		
			<p>Практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме, работа выполнена полностью, но допущено в ней: а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета; б) или не более двух недочетов</p>	<p>Хорошо</p>	<p>Освоена (повышенный)</p>
			<p>Практическое задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; выполнено не менее половины работы или допущены в ней а) не более двух грубых ошибок, б) не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) не более двух-трех негрубых ошибок, г) одна негрубая ошибка и три недочета, д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов)</p>	<p>Удовлетворительно</p>	<p>Освоена (базовый)</p>
			<p>Число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания; если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий</p>	<p>Неудовлетворительно</p>	<p>Не освоена</p>
		<p>Выполнение кейс-заданий</p>	<p>Кейс–задание выполнено полностью, обучающийся привел полную четкую аргументацию выбранного решения, продемонстрировал хорошие теоретические знания, имеет собственную обоснованную точку зрения на проблему</p>	<p>Отлично</p>	<p>Освоена (повышенный)</p>
			<p>Кейс–задание выполнено полностью, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблему, но не все причины ее возникновения установлены</p>	<p>Хорошо</p>	<p>Освоена (повышенный)</p>

			Кейс–задание выполнено более чем на 2/3, обучающийся показывает явный недостаток теоретических знаний, выводы слабые, собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть, если решение и обозначено то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе	Неудовлетворительно	Не освоена
		Выполнение курсовой работы	В работе содержатся элементы научного творчества, делаются самостоятельные выводы, дается аргументированная критика и самостоятельный анализ фактического материала на основе глубоких знаний экономической литературы по данной теме.	отлично	Освоена (повышенный)
			работа выполнена на достаточном теоретическом уровне, полно и всесторонне освещаются вопросы темы, но нет должной степени творчества.	хорошо	Освоена (повышенный)
			В работе правильно освещены основные вопросы темы, но не проявилось умение логически стройного их изложения, самостоятельного анализа источников, содержатся отдельные ошибочные положения.	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			обучающийся не могут ответить на замечания рецензента, не владеют материалом работы, не в состоянии дать объяснения выводам и теоретическим положениям данной проблемы.		Не освоена

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

по междисциплинарному курсу

МДК 01.02. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Наименование индикатора достижения компетенции
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;
		Знания: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
		Знания: правила торговли
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Умения: управлять товарными запасами и потоками;
		Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству	Умения: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
		Знания: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Умения: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
		Знания услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные:.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Умения; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
		Знания; правила торговли

2. Паспорт оценочных материалов по междисциплинарному курсу

№ п/п	Разделы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		Технология/процедура оценивания (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Построение процесса товародвижения. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	ОК 4. ОК 12. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.6.	Банк тестовых заданий	1-21, 48,49, 95,96	Процентная шкала. 0-100 %; 0-59,99% - неудовлетворительно; 60-74,99% - удовлетворительно; 75- 84,99% -хорошо; 85-100% - отлично.
			Собеседование (вопросы к зачету)	108-140	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Собеседование (задания для практических занятий, задачи)	22-27, 190,191	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Кейс-задания	107	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Домашнее задание	197-199	Проверка преподавателем Отметка в системе «зачтено – не зачтено»
2	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	ОК 4. ОК 12. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.6	Банк тестовых заданий	28-47, 55-74, 80-94, 97-99	Процентная шкала. 0-100 %; 0-59,99% - неудовлетворительно; 60-74,99% - удовлетворительно; 75- 84,99% -хорошо; 85-100% - отлично.
			Собеседование (вопросы к зачету)	141-189	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Собеседование (задания для практических занятиях, задачи)	75-79 192-196	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Кейс-задания	50-54, 100-106	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Домашнее задание	200-206	Проверка преподавателем Отметка в системе «зачтено – не зачтено»

4 Оценочные материалы для промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

(типовые контрольные задания (включая тесты) и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины)

Для оценки знаний, умений, навыков студентов по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система оценки сформированности компетенций студента.

Балльно-рейтинговая система оценки осуществляется в течение всего семестра при проведении аудиторных занятий и контроля самостоятельной работы. Показателями ОМ являются: текущий опрос в виде собеседования на практических занятиях, тестовые задания и самостоятельная работа обучающихся. Оценки выставляются в соответствии с графиком контроля текущей успеваемости студентов в автоматизированную систему баз данных (АСУБД) «Рейтинг студентов».

Обучающийся, набравший в семестре более 60 % от максимально возможной балльно-рейтинговой оценки работы в семестре получает **зачет** автоматически:

85-100% - **отлично**;

75- 84,99% -**хорошо**;

60-74,99% - **удовлетворительно**.

Студент, набравший за текущую работу в семестре менее 60 %, т.к. не выполнил всю работу в семестре по объективным причинам (болезнь, официальное освобождение и т.п.) допускается до зачета, однако ему дополнительно задаются вопросы на собеседовании.

3.1 Банк тестовых заданий

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

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

№ задания	Тестовое задание
	Выбрать один ответ
1.	Оптовая торговля – это: а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
2.	Перемещение товаров от мест производства к непосредственному потребителю – это: а) товародвижение б) канал распределения в) товароснабжение г) товарооборачиваемость
3.	К числу торговых функций, составляющих основу коммерческой деятельности оптовых предприятий, относятся:

	<p>а) приемка товаров по количеству и качеству; б) заключение договоров поставки и контроль их исполнения; в) обеспечение бесперебойного снабжения товарами розничной торговой сети г) обеспечение сохранности товара</p>
4.	<p>Структурное подразделение, назначением которого является хранение и переработка товарных запасов в специально обособленном помещении – это: а) товарный склад б) розничный магазин в) оптовая база г) подсобное помещение</p>
5.	<p>Технологические функции оптовых предприятий включают: а) подготовка товаров к продаже; б) изучение спроса населения и оптовых покупателей на товары; в) формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами. г) хранение товаров.</p>
6.	<p>Классифицируйте товарные склады по особенностям технического устройства: а) открытые, полузакрытые, закрытые б) специализированные и универсальные в) общетоварные и специальные</p>
7.	<p>Методы поставок со склада: а) письменные заявки, централизованные, децентрализованные б) функциональные, ступенчатые, централизованные в) личная отборка, телефонные заявки, стандартные, через разъездных товароведов г) стандартные, универсальные, рациональные</p>
8.	<p>Управление ассортиментом товаров на складах направлено на: а) поддержание оптимальной номенклатуры товаров б) периодическое обновление ассортиментных перечней в) принятие торговыми работниками различных коммерческих решений по обновлению ассортимента г) заключение договоров на поставку различных ассортиментных групп товаров</p>
9.	<p>Как называются склады, которые служат для приемки товаров от промышленных предприятий мелкими партиями и последующей отправки их в районы потребления, но уже крупными партиями: а) подсортировочно – распределительными б) транзитно-перевалочными в) накопительными г) перевалочными</p>
10.	<p>Какие помещения составляют площадь товарного склада: а) приемочные, секции хранения; б) холодильные камеры, цеха фасовки; в) все перечисленные выше.</p>
11.	<p>С помощью, каких показателей можно определить эффективность использования складской площади: а) грузовой площади склада и площади складских помещений б) грузового объема стеллажей в) грузового объема поддонов и контейнеров с товарами г) грузового объема стеллажей и контейнеров</p>
12.	<p>Вспомогательные складские помещения предназначены: а) для размещения подсобных служб б) для размещения аппарата управления в) для выполнения работ по обслуживанию технологического процесса</p>

	г) для подсортировки товаров
13.	Хранение товаров предполагает осуществление таких операций, как: а) размещение товаров в стеллажах и их укладка в штабеля б) отборка товаров с мест хранения в) погрузка автомобильного транспорта г) формирование заявок
14.	Комплектование товаров в соответствии с заказами оптовых покупателей, это операция: а) хранение товаров б) по отпуску товаров в) связанная с поступлением товаров на склад г) формирование заявок
15.	Принцип равномерности предусматривает: а) выполнение всех взаимосвязанных операций должно быть согласовано по времени б) создание оптимальных условий хранения, а также применение рациональной системы размещения и укладки товаров с учетом сроков их поступления на склад и товарного соседства в) насколько равномерно товары поступают на склад и отправляются покупателям г) своевременность поставки
16.	Представитель отправителя (изготовителя) может принимать участие в приемке только при наличии у него: а) паспорта; б) удостоверения в) уведомления г) доверенности
17.	Какие методы отборки товаров применяются на складах: а) общая; б) основная в) индивидуальный и комплексный г) по групповой
18.	Назовите признак, по которому тару делят на разборную, складную, разборно-складную, со съемными деталями: а) по конструкции б) по методам изготовления в) по материалу изготовления г) по кратности использования
19.	Кто осуществляет помаршрутное комплектование партий товаров, подлежащих отправке оптовым покупателям а) экспедиция б) водитель автотранспорт; в) товароведы-реализаторы зала товарных образцов г) работники товарных складов
	Вставить пропущенное слово
20.	Для выполнения технологических операций на складе- хранения, распаковки, упаковки, комплектования, приемки и отпуска товаров- предназначены основные помещения
21.	По количеству посредников, занятых доведением товаров до потребителей , каналы распределения подразделяют на одноуровневые и многоуровневые
	Задачи на 1-2 действия
22.	Определить полезную площадь склада, если емкость склада для хранения

	<p>тяжелых металлических изделий (металлические заготовки, инструменты, метизы, детали, узлы и пр.) составляет 5000 т. Максимальная допустимая нагрузка на пол складского помещения составляет 2,0 т/кв.м..</p> <p>Решение. полезная площадь склада может быть определена по формуле: $S_{пол} = E / \sigma = 5000 / 2 = 2500 \text{ кв.м.}$, где E – емкость склада, т; σ – допустимая нагрузка на пол склада, т/кв.м. .</p> <p>Ответ: $S_{пол} = 2500 \text{ кв.м.}$ на складах, которые предназначены для хранения тяжелых металлических изделий (металлические заготовки, инструменты, метизы, детали, узлы и пр.), этот коэффициент достигает значений $\sigma = 3,0 \dots 4,0$ т/кв.м..</p> <p>Емкость склада для хранения товаров повседневного спроса составляет 4000т. Максимальная допустимая нагрузка на пол складского помещения составляет 0,8 т/кв.м. Определить полезную площадь склада.</p>
23.	<p>Определить полезную площадь склада, занятую под стеллажи. Емкость склада для хранения товаров широкого потребления составляет 2000 т. Средняя плотность груза составляет 0,5 т/м³ . Хранение грузов производится на стеллажах марки СТ-2М-II. Размеры стеллажа составляют 4120×1705×4000 мм. Коэффициент заполнения объем стеллажа при хранении груза в поддонах составляет 0,64.</p> <p>Решение. полезная площадь склада, занятая под стеллажи, рассчитывается по формуле: $S_{пол} = E / (H \times \rho \times \beta) = 3000 / (4 \times 0,5 \times 0,64) = 2344 \text{ м}^2$, где H – высота укладки груза, м; ρ – средняя плотность груза, т/м³ ; β – коэффициент заполнения объем стеллажа (плотность укладки).</p> <p>Ответ: полезная площадь склада, занятая под стеллажи 2344 кв.м.</p>
24.	<p>Определить общую площадь склада, если емкость склада 2500 т., коэффициент использования площади склада 0,4.</p> <p>Решение. Общая площадь склада рассчитывается по формуле $S_{общ} = S_{пол} / \alpha = 2500 / 0,4 = 6250 \text{ м}^2$, где $S_{общ}$ – общая площадь склада, м² ; α – коэффициент использования площади склада.</p> <p>Ответ: Общая площадь склада 6250 кв.м.</p>
25.	<p>Определить пропускную способность склада, если емкость склада 3000т., среднее время хранения грузов на складе 7,38 дн.</p> <p>Решение. Пропускная способность склада рассчитывается по формуле $F = E / t_{ср} = 3000 / 7,38 = 406,6 \text{ т.}$ где E – емкость склада, т; $t_{ср}$ - среднее время хранения грузов на складе, дней.</p> <p>Ответ: пропускная способность склада 406,6 т.</p>
26.	<p>Определить месячный оборот склада, если среднее время хранения грузов на складе 7,38 дн.</p> <p>Решение. Оборот склада определяется по формуле: $P_o = D_p / t_{ср} = 30 / 7,38 = 4,07$, Где D_p – количество рабочих дней в периоде (напр., месяце), дн.; $t_{ср}$ - среднее время хранения грузов на складе, дней.</p> <p>Ответ: месячный оборот склада 4,07.</p>
27.	<p>Годовая потребность в материалах 1550 шт., число, рабочих дней в году — 226 дней, оптимальный размер заказа — 75 шт., время поставки — 10 дней, возможная задержка поставки - 2 дня. Определить параметры системы с фиксированным размером заказа.</p> <p>Решение. Порядок расчета параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа.</p> <p>7. Ожидаемое дневное потребление: $1550 \text{ шт.} / 226 \text{ дн.} = 7 \text{ шт.} \setminus \text{дн.}$</p>

<p>8. Срок расходования заказа дни: $75 \text{ шт} / 7 \text{ шт./дн.} = 11 \text{ дн.}$ 9. Ожиданное потребление за время поставки: $10 \text{ дн.} * 7 \text{ шт/дн.} = 70 \text{ шт.}$ 10. Максимальное потребление за время поставки: $(10 + 2) * 7 = 84 \text{ шт.}$ 11. Гарантийный запас: $84 - 70 = 14 \text{ дн.}$ Максимально желательный запас: $14 + 75 = 89 \text{ шт.}$</p>
--

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

№ задания	Тестовое задание
	Выбрать один ответ
28.	Документ, на основании которого предприятие розничной торговли производит оплату поставленного товара: а) счет; б) счет-фактура. в) товарная накладная г) акт
29.	Требование кредитора к должнику об уплате долга, возмещении убытков, уплате штрафа, устранении недостатков поставленных товаров: в) акт. б) претензия в) уведомление г) иск
30.	Приемка продукции по количеству предполагает: а) счет б) тестирование в) отбраковку г) взвешивание
31.	Укажите сроки приемки товаров по качеству в магазине: а) 10 дней б) 20 дней в) при одногородней поставке - 20 дней, при иногородней поставке - 10 дней г) при одногородней поставке 10 дней, при иногородней – 20 дней, по скоропортящимся – 24 час
32.	Приемку товара в магазине осуществляет: а) руководство магазина б) продавец в) материально-ответственное лицо г) товаровед
33.	Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей подписывается: а) представителем поставщика, участвовавшим в приемке б) всеми лицами, участвовавшими в приемке в) подписывает лицо, принимающее товар г) товаровед
34.	Укажите срок утверждения акта по количеству руководителем предприятия-получателя: а) в течение 3 дней б) в течение 10 дней в) в течение 7 дней г) в течение 24 час

35.	<p>Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и несет ответственность за существенные недостатки:</p> <p>а) срок службы б) срок хранения в) гарантийный срок г) срок годности</p>
36.	<p>Недостаток, который делает невозможным или недопустимым использование товара, либо для его устранения требуются большие затраты:</p> <p>а) недостаток товара б) существенный недостаток в) недопустимый недостаток г) исправимый недостаток</p>
37.	<p>Укажите состав комиссии при приемке товаров по количеству и качеству в магазине:</p> <p>а) зав. магазином, товаровед, весовщик б) материально-ответственное лицо, товаровед, представитель общественности в) товаровед, бухгалтер, экономист г) товаровед, директор магазина, бухгалтер</p>
38.	<p>При каком методе продажи товар открыто размещен на торговом-технологическом оборудовании в торговом зале, покупатель самостоятельно осматривает, отбирает товар и передает продавцу, оплачивает и получает при выходе из торгового зала:</p> <p>а) продажа товаров с открытой выкладкой б) самообслуживание в) эталонное обслуживание г) индивидуальное обслуживание</p>
39.	<p>Как часто представитель общественности имеет право участвовать в приемке товаров по количеству и качеству:</p> <p>а) 1 раз в месяц б) 4 раза в месяц в) 2 раза в месяц г) 3 раза в месяц</p>
40.	<p>Способы выкладки товаров:</p> <p>а) прямой и перекрестный б) фасетный и иерархический в) вертикальный и горизонтальный</p>
41.	<p>Подготовка товаров к продаже включает в себя такие операции, как:</p> <p>а) упаковывание товаров б) распаковку и сортировку в) предложение товаров покупателю г) замер и взвешивание</p>
42.	<p>Скоропортящиеся продовольственные товары выкладывают: а) в тару - оборудование б) в навесные корзины в) в охлаждаемых прилавках и витринах г) охлаждаемое помещение</p>
43.	<p>Назовите вид склада, на котором хранятся товары в течение длительного времени:</p> <p>а) накопительный б) сезонного хранения в) досрочного завоза г) транзитно-перевалочный</p>
44.	<p>Назовите складское помещение, предназначенное для приема, сортировки и хранения товаров:</p>

	<p>а) вспомогательное б) подсобного назначения в) основного производственного назначения г) бытового назначения</p>
45.	<p>Укажите виды потерь относящихся к нормируемым: а) норма на «забывчивость покупателей» б) естественная убыль сверх норм списания в) естественная убыль в пределах норм списания г) случайные потери</p>
46.	<p>Процесс установления фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин называется: а) приемкой товара б) хранением товара в) реализацией товара г) выкладкой товара</p>
47.	<p>Классификация весов по месту и способу установки: а) настольные, передвижные б) настольные, стационарные в) настольные, передвижные, стационарные г) стационарные, передвижные, настольные, напольные, врезные и встроенные</p>
48.	<p>При отсутствии механизмов высота укладки товаров в штабеля не должна превышать: а) 2 м; б) 1м 85 см в) 2м 20 см г) 1м 95 см</p>
49.	<p>Назовите вид склада, на котором осуществляется обработка и хранение товаров в определенном периоде времени: а) досрочного завоза; б) транзитно-перевалочный; в) накопительный; г) сезонного хранения</p>
	Кейс-задания
50.	<p>Детские сапожки обнаружены следующие дефекты: пропуск стежков строчки; неисправная застежка «молния»; необрезанные концы ниток со стороны подкладки, повреждение кожи верха в виде царапин. В женских туфлях обнаружены следующие дефекты: отклонение заднего шва от центральной линии пяточной части; складки на подкладке; неправильная посадка каблука. Задание. Укажите степень влияния дефектов разных групп на качество. Отнесите товары с дефектами к одной из групп: 1) пригодные к использованию по назначению; 2) условно пригодные; 3) непригодные (опасные). Укажите, какие из перечисленных дефектов относятся к устранимым, а какие — к неустранимым. Разработайте предложения по корректирующим мероприятиям (предотвращение или сокращение количества дефектной продукции).</p>
51.	<p>В женской сумке обнаружены следующие дефекты: выпадение кнопок, пропуск стежков шва, соединяющего детали изделия и декоративной строчки, разный оттенок цвета кожи верха. В мужском портмоне обнаружены следующие дефекты: садка лицевого слоя кожи верха, жировые налеты на коже, разрыв кожи наружных деталей по строчке. Задание. Укажите степень влияния дефектов разных групп на качество. Отнесите товары с дефектами к одной из групп: 1) пригодные к использованию по назначению; 2) условно пригодные; 3) непригодные (опасные). Укажите, какие из перечисленных дефектов относятся к устранимым, а какие — к неустранимым. Разработайте предложения по корректирующим мероприятиям (предотвращение или сокращение количества дефектной продукции).</p>
52.	<p>При выгрузке товара из контейнера от органов транспорта установлено, что несколько ящиков имеют механические повреждения, содержимое в них</p>

	частично отсутствует. Задание. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара? Какие документы будут заполнены?
53.	В адрес магазина поступил контейнер с обувью. В контейнере 50 транспортных коробок обуви по 10 пар в каждой. При приемке обнаружилось, что 5 коробка подмочена. Задание. Действия персонала при приемке товара?
54.	В магазин поступил товар, количество которого не соответствует накладной. Задание. Каковы дальнейшие действия персонала магазина? заполнить акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей.

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

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

№ задания	Тестовое задание
	Выбрать один ответ
55.	Принципы размещения розничной торговой сети: а) ступенчатое, групповое, равномерное, рациональное, функциональное б) рассредоточенное, ступенчатое, концентрическое, децентрализованное в) кооперированное, функциональное, ступенчатое, концентрическое г) равномерное, децентрализованное, функциональное, централизованное
56.	В зависимости от организации торгового обслуживания розничная торговая сеть подразделяется на: а) гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры, универмаги, универсамы б) стационарную, полустационарную, передвижную, посылочную, электронную в) узкоспециализированную, специализированную, комбинированную, универсальную г) продовольственную и непродовольственную
57.	Экономическую эффективность розничной торговой сети можно оценить по таким показателям, как: а) общая численность торгового предприятия, прибыль на 1 м ² торговой площади б) количество торговых предприятий и торговой площади, приходящихся на 1 тыс. человек, удельный вес специальной торговой сети в) численность населения на одно торговое предприятие и на 1 м ² торговой площади, средний размер торговой площади на один магазин г) все вышеперечисленное
58.	Специфическая деятельность, направленная на оказание помощи покупателям в совершении покупки товаров, их доставке и использовании – это: а) посреднические услуги б) консультационные услуги в) торговые услуги г) информационные услуги
59.	Оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест: а) павильон б) киоск в) лоток г) палатка
60.	Торговые предприятия, расположенные в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях называются... а) нестационарные

	<p>б) стационарные в) посылочные г) павильоны</p>
61.	<p>К мелкорозничной торговой сети относят: а) магазины-склады; б) павильоны; в) автомагазины. г) ларьки</p>
62.	<p>Назовите тип магазина с торговой площадью от 400 м², реализующих ассортимент продовольственных товаров через прилавок обслуживания и оказывающих дополнительные услуги населению: а) «Универмаг» б) «Универсам» в) «Гастроном» г) «Супермаркет»</p>
63.	<p>Магазин, предлагающий покупателям товары какой-либо одной товарной группы: а) универсальный б) комбинированный в) специализированный</p>
64.	<p>Площадь исчисляется как сумма площадей всех элементов оборудования, предназначенных для выкладки товаров: а) экспозиционная б) установочная в) площадь для организации рабочих мест обслуживающего персонала. г) зона обслуживания покупателей</p>
65.	<p>К услугам по оказанию помощи в совершении покупки и при её доставке относят: а) организацию доставки товаров б) консультации специалистов по товарам в) прием и хранение вещей покупателей г) посреднические услуги</p>
66.	<p>Выбрать простой ассортимент товаров а) ткани, одежда, обувь, книги б) кондитерские изделия, телевизоры, стиральные машины в) музыкальные товары, посуда, ковровые изделия г) соль, спички, хлеб, сахар, крупа, мука</p>
67.	<p>Как рассчитать коэффициент установочной площади? а) $K_{уст.} = S_{дем.} / S_{торг. зала} \times 100\%$; б) $K_{уст.} = S_{торг. зала} / S_{уст.} \times 100\%$; в) $K_{уст.} = S_{уст.} / S_{торг. зала} \times 100\%$; г) $K_{уст.} = S_{торг. зала} / S_{дем.} \times 100\%$</p>
68.	<p>Назовите вид розничной торговли, предполагающей продажу товаров, предварительно принятых на комиссию: а) разносная торговля б) развозная торговля в) посылочная торговля г) комиссионная торговля</p>
69.	<p>Назовите принцип рационального товародвижения: а) кратчайший путь движения товара б) максимальный путь движения товара в) максимальная загруженность складских помещений г) скорость доставки товаров</p>
70.	<p>От каких факторов зависит способ укладки товаров на хранение на складах? а) формы и массы товара и тары, физических свойств товаров б) сроков хранения</p>

	<p>в) внешнего вида товара г) сезонности товара</p>
71.	<p>Как делят склады по ассортиментному признаку? а) универсальные и специализированные б) открытые, закрытые, полуоткрытые в) общетоварные и специальные г) сезонного хранения и накопительные</p>
72.	<p>Укладка, применяемая для товаров, упакованных в ящики одного размера, ставя их один на другой маркировкой наружу: а) перекрестный способ б) обратная в) прямая г) параллельная</p>
73.	<p>Товары, запасы которых пополняются и реализуются сравнительно медленно, размещают: а) на верхних полках. б) в глубине помещений в) ближе к дверям, на нижних полках</p>
74.	<p>Максимальный товарный запас, который может храниться на 1 кв. м. полезной площади склада \times площадь склада а) емкость склада б) пропускная способность склада в) оборачиваемость запасов товара г) грузооборот склада</p>
	Задачи на 1-2 действия
75.	<p>Общая площадь магазина «Авто-Мото-Вело» составляет 320 м², из них 120 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина. Решение. Находим коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина: $K = 120/320 \approx 0,38$. Ответ: Следовательно, торговая площадь магазина составляет лишь 38% общей площади, а неторговая площадь – 62%. На основании этого можно сделать вывод, что площадь здания магазина используется неэффективно, так как значительная ее часть предназначена не для обслуживания покупателей, а для выполнения функций складского звена.</p>
76.	<p>Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.</p>
77.	<p>В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 40,8 м². Найдите установочный коэффициент. Решение. Находим установочный коэффициент: $K_{уст} = 40,8/120 = 0,34$. Ответ: Следовательно, 34% торговой площади занято установленным торговым оборудованием, а 66% торговой площади – это проходы для покупателей и продавцов, размещения мест дополнительного обслуживания покупателей, продвижения товаров.</p>
78.	<p>В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент.</p>
79.	<p>Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью, если ваша цена закупки равна 200 руб.; издержки обращения составляют 100 руб.; минимальная приемлемая рентабельность — 20%, максимально возможная цена реализации — 360 руб.? Решение 1) Прежде всего, вычислим посредническое вознаграждение в абсолютном</p>

	<p>выражении исходя из уровня возможной цены реализации: $N_{\text{поср}} = 360 - 200 = 160$ руб. 2) С учетом издержек обращения абсолютная величина прибыли посредника составит (Пабс.): Пабс. = 160 - 100 = 60 руб. 3) Согласно этим условиям мы найдём уровень рентабельности (R): $R = 60 / 100 * 100\% = 60\%$. Вывод: Раз минимальная приемлемая для посредника рентабельность равна 20%, то ему, безусловно, имеет смысл проводить эту операцию.</p>
--	---

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

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

№ задания	Тестовое задание
	Выбрать один ответ
80.	<p>Режим работы торгового предприятия должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) соответствовать интенсивности покупательского потока б) обеспечивать эффективное использование рабочего времени в) обеспечивать максимальное улучшение режима труда и отдыха работников г) соответствовать всем вышеперечисленным требованиям
81.	<p>Разработка ассортиментных перечней включает следующие этапы:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) определение перечня ассортиментных позиций б) расчет числа разновидностей каждого товара в) определение количества разновидностей каждого товара для неснижаемого ассортимента г) все вышеперечисленное
82.	<p>Укажите вид слугу по внутренней проверке соответствия качества товаров требованиям, установленным нормативными документами</p> <ul style="list-style-type: none"> а) контроль ассортимента товаров б) контроль количества товаров в) контроль внешнего вида товаров г) контроль качества товаров
83.	<p>С его помощью экономится время покупателей, увеличивается скорость торгового обслуживания, повышается культура обслуживания:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) традиционный метод б) самообслуживание в) продажа через прилавки г) электронная торговля
84.	<p>Какие документы оформляет кассир на начало рабочего дня:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) паспорт ККМ б) журнал кассира - операциониста в) заявление на регистрацию ККМ г) кассовую книгу
85.	<p>Кто допускается к работе на ККМ:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) работник со средним техническим образованием; б) работники пользующиеся доверием руководителей предприятия; в) работники, освоившие правила эксплуатации контрольно-кассовых машин г) зав.отделом
86.	Суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей

	<p>торгового оборудования, используемых для показа и демонстрации товаров в торговом зале называется...</p> <p>а) торговая площадь магазина б) вспомогательная площадь торгового зала в) установочная площадь магазина г) экспозиционная площадь магазина</p>
87.	<p>Документ, содержащий часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже</p> <p>а) ГОСТ б) сертификат соответствия в) лицензия г) ассортиментный перечень товаров</p>
88.	<p>Порядок учета объема продаж, запасов на начало и конец планируемого периода происходит:</p> <p>а) методом экстраполяции динамических рядов продажи б) методом использования коэффициента эластичности в) нормативным методом определения потребности в товарах г) балансовым методом</p>
89.	<p>Назовите показатель, характеризующий степень использования площади торгового зала и оборудования под выкладку товаров:</p> <p>а) коэффициент оборота площади б) коэффициент интеграции площади в) коэффициент установочной площади г) коэффициент экспозиционной площади</p>
90.	<p>Укажите порядок учета рациональных норм потребления товаров:</p> <p>а) методом экстраполяции динамических рядов продажи б) методом использования коэффициента эластичности в) нормативным методом определения потребности в товарах г) балансовым методом</p>
91.	<p>Показатель, характеризующий часть посетителей магазина, приходящих в отдел - это</p> <p>а) коэффициент покупки б) коэффициент привлекательности в) коэффициент подхода к отделу г) коэффициент обслуживания</p>
92.	<p>Назовите вид процесса по подбору и установлению номенклатуры товаров, соответствующей спросу покупателей:</p> <p>а) формирование ассортимента товаров б) формирование качества товаров в) формирование количества товаров г) формирование предложения товаров</p>
93.	<p>Первичный инструктаж проводят...</p> <p>а) 1 раз в год б) 2 раза в год в) 1 раз в 2 года г) при приеме на работу</p>
94.	<p>Безопасность труда это:</p> <p>а) травма, полученная работником на производстве б) случай воздействия на работающего опасного производственного фактора в) условия труда, при котором исключено воздействия на работающих опасных и вредных производственных факторов г) система технических, организационных и правовых мероприятий</p>
95.	<p>Определите послереализационную услугу оптовой торговли:</p> <p>а) упаковка товаров б) доставка товаров в) контроль товаров</p>

	г) складирование товаров
96.	Состояние товара в обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и реализации, при которых риск вреда жизни, здоровью и имуществу потребителя ограничен допустимым уровнем: а) качество товара; б) доступность товара; в) естественная убыль товара; г) безопасность товара
	Вставить пропущенное слово
97.	Загазованность воздуха, неприятные запахи, агрессивные кислоты и щелочи относятся к факторам условий труда а) термические б) механические в) лучевые г) химические
98.	Система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия это а) охрана труда б) безопасные условия труда в) безвредные условия труда
99.- пути, которыми вредные вещества быстрее всего могут проникнуть в организм человека: а) Через органы зрения б) Через кожные покровы в) Через желудочно-кишечный и тракт г) Через органы дыхания
	Кейс-задание
100.	Холодильник, приобретенный в январе, сломался в октябре. Покупатель сдал холодильник на ремонт в гарантийную мастерскую, однако из-за отсутствия запасных частей холодильник был отремонтирован только в апреле следующего года. Работники гарантийной мастерской потребовали оплаты ремонта под предлогом, что гарантийный срок службы холодильника закончился. Правы ли работники данной мастерской. Решение: Тот факт, что ремонт не был осуществлен в течение гарантийного срока, не влияет на это. Недостатки были обнаружены в течение гарантийного срока. В соответствии с положениями статьи 19 ЗоЗПП потребитель вправе предъявить предусмотренные статьей 18 настоящего Закона требования к продавцу (изготовителю, уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю, импортеру) в отношении недостатков товара, если они обнаружены в течение гарантийного срока или срока годности.
101.	Петров купил кухонный гарнитур производства Италия. Дома хотел собрать, но не смог, т.к. оказалось, что нет инструкции. Покупатель обратился в магазин с требованием предоставить ему инструкцию на русском языке в трёхдневный срок. Инструкция в требуемый срок не предоставлена покупателю. Каковы должны быть действия магазина относительно сложившейся ситуации? Решение. Продажа товара без инструкции на русском является нарушением со стороны продавца. Информация о товаре должна быть передана потребителю на русском языке. Если перевод отсутствует это

	<p>рассматривается как непредоставление необходимых сведений о товаре. . Когда продавец продает товар без инструкции, он нарушает сразу несколько положений закона:</p> <p>п.1 ст.10 Закона о защите прав потребителей, согласно которой продавец обязан своевременно предоставить достоверную информацию о товарах в наглядной и доступной форме.</p> <p>п.2 ст.8 Закона о защите прав потребителей, по которой надлежащая информация о товаре передается на русском языке (дополнительно – на языке субъекта РФ и народностей). Если продавец отказывается возвращать деньги, ссылаясь на то, что использование товара не требует инструкции и предельно простое, то покупатель может сослаться на п.4 ст.12 Закона о защите прав потребителей покупатель не должен обладать специальными знаниями о свойствах и характеристиках товара, поэтому у него должна быть доступная инструкция для применения товара. В частности, покупатель не обязан владеть иностранным языком для того чтобы иметь возможность ознакомиться с инструкцией.</p>
102.	<p>Покупатель настаивает на обмене телевизора, купленного два месяца назад. Свое требование он мотивирует тем, что телевизор имеет плохое изображение, не подлежащее настройке, о чем подтверждает справка гарантийной мастерской. Продавец не соглашается с требованием покупателя и предлагает ему произвести гарантийный ремонт. Кто прав в данной ситуации? Ответ обоснуйте.</p> <p>Решение. Телевизор является технически сложным товаром согласно п.1.ст.18 ЗоЗПП утверждается Постановлением Правительства РФ от 10.11.2011 №924, Перечень технически сложных товаров утверждается Правительством Российской Федерации».</p> <p>В указанный выше Перечень входят:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Автотранспортные средства и номерные агрегаты к ним 2. Мотоциклы, мотороллеры 3. Снегоходы 4 . Катера, яхты, лодочные моторы 5. Холодильники и морозильники 6. Стиральные машины автоматические 7. Персональные компьютеры с основными периферийными устройствами 8. Тракторы сельскохозяйственные, мотоблоки, мотокультиваторы <p>Таким образом, так как телевизор не входит в данный перечень, то покупатель прав в данной ситуации.</p> <p>В п. 5 ст. 18 Закона сказано:</p> <p>«При возникновении спора о причинах возникновения недостатков товара продавец (изготовитель), уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны провести экспертизу товара за свой счет. Потребитель вправе оспорить заключение такой экспертизы в судебном порядке».Значит, факт нарушения правил эксплуатации телевизора должен доказывать продавец.</p>
103.	<p>Оформить бланк «Ценник» по условию: для реализации в торговый зал поступил товар – конфеты шоколадные «Ассорти» произведенные кондитерской фабрикой «Красный октябрь» по цене 120 рублей 50 копеек за коробку. Количество килограмм в коробке по весу нетто – 450 грамм. Конфеты необходимо реализовать до 12.05.2017г., № Счет - фактуры 123. Лицом, оформившим ценник указать себя в должности продавца.</p>
104.	<p>Оформить бланк документа «Заявка на завоз товара» по следующему условию: магазин «Светлячок» г. Мегулев, ул. Садовая-51, осуществляет заказ</p>

	<p>товаров у оптовой базы «Центральная» расположенной по адресу г. Мегулев ул. Дружбы 1. следующего перечня (с учетом заранее известных цен базы): 1) Колбаса вареная «Деревенская» 10 килограмм, по цене 135 рублей 30 копеек за 1 килограмм; 2) Масло сливочное «Крестьянское» 10 килограмм, по цене 80 рублей 10 копеек за 1 килограмм. 3) Сыр «Сливочный» 10 килограмм, по цене 185 рублей 50 копеек за 1 килограмм. Дата составления заявки 24.04.2017 г., лицом оформившим «Заявку на завоз товаров» считать себя в должности заведующего магазином.</p>
105.	<p>Оформить бланк документа «Акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей» по следующему условию: в магазине «Посуда для дома» в период инвентаризации были обнаружены битые и бракованные товары следующего перечня:</p> <p>1) Кружки керамические по цене за 1 штуку - 45 рублей 50 копеек в количестве 15 штук.</p> <p>2) Тарелки обеденные по цене за 1 штуку – 30 рублей 90 копеек в количестве 5 штук.</p> <p>Акт составлен в составе комиссии: Киреева А.А, Ширяева А.А, Трушина А.А. Материально ответственное лицо – заведующая складом Сделкина А.А. Укажите сумму определенной недостачи. Укажите, какое может быть решение администрации, согласно выше указанному условию.</p>
106.	<p>Оформить бланк «Доверенность» по следующему условию: для приобретения товарно-материальных ценностей: ведра пластмассовые - 100 штук; таз для стирки - 120 штук; кашпо для цветов – 70 штук; подставка – сушка – 50 штук; набор дачной посуды - 15 штук. Магазином «Олис» расположенном по адресу: г. Днепр, ул. Бассейная-52, имеющего счет № 1234563 в РОСБАНКЕ, выписана доверенность на Иванову Марию Петровну, которая действительна при предъявлении паспорта серия 88 № 9999 выданного от 15 09.89 г. РОВД г. Ростова. Получение товара необходимо осуществить с базы «Хозторг» по счету № 57 от 20.05.2017 г.</p>
107.	<p>Оформить бланк документа «Товарно-транспортная накладная» по условию: с базы «Овощная» расположенной по адресу г. Новый, ул. Зеленая-156, автотранспортом предприятия «Доставка», осуществляется транспортирование товара по договору №124, для магазина «Овощной» следующих товаров: свекла – 250 килограмм по цене 50 рублей 50 копеек за 1 килограмм; морковь – 150 килограмм по цене 45 рублей 80 копеек за 1 килограмм. Датой оформления документа считать дату его выписки, лицом оформившим документ указать себя</p>

Критерии и шкалы оценки теста:

Процентная шкала 0-100 %; отметка в системе

«неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично»

85-100% - **отлично**;

75- 84,99% - **хорошо**;

60-74,99% - **удовлетворительно**;

0-59,99% - **неудовлетворительно**.

Критерии оценки кейс-задания:

кейс–задание выполнено полностью, обучающийся привел полную четкую аргументацию выбранного решения, продемонстрировал хорошие теоретические знания, имеет собственную обоснованную точку зрения на проблему – **отлично**;

кейс–задание выполнено полностью, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблему, но не все причины ее возникновения установлены – **хорошо**;

кейс–задание выполнено более чем на 2/3, обучающийся показывает явный недостаток теоретических знаний, выводы слабые, собственная точка зрения на причины

возникновения проблемы не обоснована или отсутствует – **удовлетворительно**;
 кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть, если решение и обозначено то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе - **неудовлетворительно**.

3.2 Собеседование (вопросы для зачета)

3.2.1 Вопросы для зачета

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

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

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

№задания	Формулировка вопроса
108.	Понятие и сущность организации и технологии торговли.
109.	Понятие и сущность процесса товародвижения.
110.	Торгово-технологический процесс, особенности его организации и управления.
111.	Факторы, влияющие на организацию и технологию процесса товародвижения.
112.	Принципы рационального построения процесса товародвижения.
113.	Роль посредников в организации товародвижения.
114.	Звенность товародвижения и пути её сокращения.
115.	Коммерческие предприятия, их виды, типы, функции.
116.	Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
117.	Функции оптовой торговли в рыночно ориентированной системе хозяйственных отношений.
118.	Типы и виды оптовых предприятий.
119.	Посреднические оптовые структуры и организаторы оптового оборота — важные элементы оптовой инфраструктуры, их основные функции.
120.	Сущность понятий «товарные склады» и «складское хозяйство».
121.	Основные функции, классификация и виды товарных складов.
122.	Назначение и виды складов по торговле различными товарами.
123.	Требования к устройству складов. Рациональный технологический процесс — основной фактор, определяющий устройство и планировку складов.
124.	Основные типы складских зданий (сооружений), их устройство и конструктивные особенности.
125.	Открытые, полузакрытые и закрытые склады, их характеристика.
126.	Виды складских помещений (зон) общетоварных складов и их функциональная взаимосвязь.
127.	Устройство и технологические планировки складов и отдельных складских складских помещений (зон) для приемки и отпуска товаров (экспедиций), хранения, сортировки, фасовки, товарной обработки, упаковки, погрузки-выгрузки и др.
128.	Методика расчета потребности в складской площади и ёмкости
129.	Складской технологический процесс и его составные части.
130.	Организация приемки товаров по количеству и качеству.
131.	Технология размещения и укладки товаров в зонах хранения. Способы и условия хранения отдельных товаров на складах.
132.	Организация и технология отборки товаров на складах и подготовки их к отпуску.
133.	Использование тары-оборудования и современных подъёмно-транспортных

	механизмов в складской технологии
134.	Оформление товарно-транспортных документов.
135.	Структура аппарата и основные категории работников складов.
136.	Организация и методы изучения затрат рабочего времени складских работников.
137.	Роль тары и упаковки в торгово-технологическом процессе
138.	Требования, предъявляемые к таре. Функции тары: потребительской, транспортной, тары-оборудования.
139.	Унификация и стандартизация тары.
140.	Тарные операции в торговле и их содержание. Качество тары, находящейся в обращении.

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

№задания	Формулировка вопроса
141.	Организация и технология приемки товаров в магазине.
142.	Порядок приемки товаров по количеству и качеству.
143.	Документальное оформление результатов приемки товаров.
144.	Организация и технология хранения товаров в магазине.
145.	Требования к размещению товаров на хранение.
146.	Способы и принципы укладки товаров на хранение
147.	Особенности хранения отдельных товаров.
148.	Содержание информации продавца о товарах и их изготовителях.

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

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

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

№задания	Формулировка вопроса
149.	Виды розничных торговых предприятий. Признаки классификации магазинов.
150.	Мелкорозничная торговая сеть и её роль в торговом обслуживании населения.
151.	Торгово-технологические функции магазинов.
152.	Понятие, значение и основные признаки типизации магазинов.
153.	Особенности размещения розничной торговой сети в городских и сельских поселениях.
154.	Классификация зданий магазинов.
155.	Влияние санитарно-гигиенических требований на их устройство
156.	Состав и функциональная взаимосвязь помещений магазинов.
157.	Зонирование площадей помещений магазинов.
158.	Устройство и планировка торгового зала магазина.
159.	Принципы размещения торгово-технологического оборудования и контрольно-кассовых узлов.
160.	Эстетические требования к устройству интерьера магазина. Цветовые и световые решения интерьера.
161.	Требования к устройству и планировке помещений для приемки, хранения и

	подготовки товаров к продаже.
162.	Административно-бытовые помещения, их устройство и размещение.
163.	Зоны подъездов и подходов к магазину, их устройство, требования, предъявляемые к ним.
164.	Особенности технологической планировки магазинов самообслуживания.
165.	Фирменный стиль магазина, его основные составляющие.
166.	Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
167.	Принципы организации торгово-технологического процесса в магазине.

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

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

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

№задания	Формулировка вопроса
168.	Технология подготовки товаров к продаже. Содержание операций по подготовке товаров к продаже.
169.	Размещение товаров в торговом зале.
170.	Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале магазина.
171.	Требования к выкладке товаров на торговом оборудовании и в таре-оборудовании.
172.	Особенности выкладки отдельных видов товаров.
173.	Технология продажи товаров в магазине.
174.	Содержание операций по продаже товаров на основе самообслуживания.
175.	Продажа товаров с открытой выкладкой и по образцам.
176.	Продажа товаров по предварительным заказам населения
177.	Внемагазинные формы продажи товаров.
178.	Дополнительные услуги при продаже товаров.
179.	Правила продажи товаров дистанционным способом
180.	Правила продажи товаров по образца
181.	Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами
182.	Нормативные акты, регулирующие отдельные сферы потребительского законодательства в Российской Федерации.
183.	Роль Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей»
184.	Правила продажи отдельных видов товаров.
185.	Правила работы предприятий розничной торговли.
186.	Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин.
187.	Основные права и обязанности кассира.
188.	Санитарные правила торговых предприятий, их основное содержание.
189.	Организация труда и управления на торговых предприятиях.

Критерии оценки:

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе - **отлично**;

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 3 ошибок - **хорошо**;

обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки - **удовлетворительно**;

обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок - **неудовлетворительно**.

3.3 Задания для практических занятий

3.3.1 Тематика практических занятий

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
190.	Товарные склады, их устройство и планировка. Расчет показателей использования складских помещений
191.	Тара и тарные операции в торговле

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

№ задания	Тематика практических занятий
192.	Разработка торгово-технологического процесса в магазине

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
193.	Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли
194.	Оценка месторасположения розничной торговой точки.
195.	Устройство и основы технологических планировок магазинов

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

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

№ задания	Тематика практических занятий
196.	Защита прав потребителей. Решение ситуаций, требующих применение закона «О защите прав потребителей»

Критерии оценки:

практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме, проявлен творческий подход, умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие практико-ориентированные выводы; работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета – **отлично**;

практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме, работа выполнена полностью, но допущено в ней: а) не

более одной негрубой ошибки и одного недочета; б) или не более двух недочетов - **хорошо**;

практическое задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; выполнено не менее половины работы или допущены в ней а) не более двух грубых ошибок, б) не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) не более двух-трех негрубых ошибок, г) одна негрубая ошибка и три недочета, д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов) - **удовлетворительно**;

число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания; если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий - **неудовлетворительно**.

3.4 Домашнее задание

3.4.1 Тематика домашнего задания

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

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

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

№ задания	Тематика домашнего задания
197.	1. Ознакомьтесь с организацией работы оптового предприятия, используя возможности Интернет и официальный сайт предприятия. 2. Ознакомьтесь с инфраструктурой оптового предприятия, используя возможности Интернет. 3. Выявите особенности работы предприятия оптовой торговли. Оформите отчет
198.	1. Посетите сайт интернет - магазина (по согласованию с преподавателем). 2. Кратко опишите процесс торгового обслуживания интернет - магазина, его преимущества и недостатки. . Оформите отчет
199.	1. Посетите предприятие оптовой торговли (по согласованию с преподавателем). 2. Ознакомьтесь с организацией работы оптового предприятия. 3. Ознакомьтесь с инфраструктурой оптового предприятия. 4. Выявите особенности работы посещенного предприятия оптовой торговли. Оформите отчет
200.	1. Посетите торговое предприятие (по согласованию с преподавателем). 2. Ознакомьтесь с опытом реализации мерчендайзенского подхода торгового предприятия. 3. Ознакомьтесь работой мерчендайзеров. 4. Ознакомьтесь с выкладкой товаров, в том числе специальной выкладкой товаров, стимулирующей импульсивные покупки.

	4.Выявите влияние выкладки товаров на распределение познавательных ресурсов посетителей. Оформите отчет
201.	На примере конкретных предприятий торговли (любой магазин рядом с домом)). 1. Оцените качество оказываемых услуг розничной торговли из собственного опыта и по результатам опросов близких, друзей, знакомых. 2. Сделайте предложения по улучшению качества оказываемых услуг розничной торговли в районе. Оформите отчет
202.	1.Посетите магазины (по согласованию с преподавателем). 2. Определите их форму торгового обслуживания в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. 3. Кратко опишите процесс торгового обслуживания в магазинах, его преимущества и недостатки. Оформите отчет
203.	1. Определите факторы размещения магазина (по выбору студента с согласования с преподавателем): градостроительные; транспортные; социальные; экономические. 2. Определите влияние этих факторов на размещение магазина. 3. Определите эффективность размещения магазина с учетом выявленных факторов, в том числе с учетом характера зон обслуживания, наличия и связью с транспортными магистралями, направления покупательских потоков. Ответ аргументируйте Оформите отчет
204.	1.Посетите магазин (по согласованию с преподавателем). 2.Определите состав функциональных групп магазина. Составьте соответствующую схему. 2. Определите взаимосвязь этих функциональных групп. 3.Укажите основные требования, предъявляемые к устройству планирования современного торгового предприятия Оформите отчет
205.	1.Посетите магазин (по согласованию с преподавателем). 2. Схематично покажите устройство и планировку торгового магазина. 3.Определите тип технической планировки торгового зала. 4.Выявите влияние планировки торгового зала на распределение познавательных ресурсов посетителей. Оформите отчет
206.	1.Посетите магазин (по согласованию с преподавателем). 2. Составьте схему размещения товаров в торговом зале и выкладку их на оборудовании. 3.Проанализируйте соответствие фактического размещения товаров в торговом зале и выкладки их на оборудовании принятым правилам, принципам, технологиям. 4.Оформите отчет

Критерии оценки:

- **оценка «зачтено»** выставляется обучающемуся, если домашнее задание является самостоятельным, оригинальным текстом, в котором прослеживается авторская позиция, продуманная система аргументов, а также наличествует обоснованные выводы; используются термины, понятия по дисциплине, в рамках которой выполняется работа; полностью соответствует выбранной теме, цели и задачам; текст домашнего задания логически выстроен, имеет четкую структуру; домашнее задание выполнено в установленный срок.

- **оценка «не зачтено»**, выставляется обучающемуся, если домашнее задание не является самостоятельным, оригинальным текстом, в котором не прослеживается

авторская позиция, не продумана система аргументов, а также отсутствуют обоснованные выводы; не используются термины, понятия по дисциплине, в рамках которой выполняется работа; не соответствует выбранной теме, цели и задачам; текст домашнего задания композиционно не выстроен; домашнее задание не выполнено в установленный срок.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания в ходе изучения междисциплинарного курса знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

- П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых экзаменах и зачетах;
- П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости.

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по междисциплинарному курсу применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по междисциплинарному курсу определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

Зачет по междисциплинарному курсу выставляется в зачетную ведомость по результатам работы в семестре после выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных рабочей программой междисциплинарного курса и получении по результатам тестирования по всем разделам курса не менее 60 %.

5. Матрица соответствия результатов обучения, показателей, критериев и шкал оценки

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценки	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценки	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
<p>5.1. ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p> <p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p> <p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>					
<p>Знать: 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.</p>	<p>Знание инфраструктуры, средств, методов, инновации в коммерции; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли.</p>	Результаты тестирования	Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% тестовых вопросов	Отлично	Освоена (повышенный)
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% тестовых вопросов	Хорошо	Освоена (повышенный)
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99% тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
		Собеседование (зачет)	Обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе	Отлично	Освоена (повышенный)
			Обучающийся ответил на все вопросы, допустил более 1, но менее 3 ошибок	Хорошо	Освоена (повышенный)
			Обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
Уметь: управлять	Умение	Собеседование	Практическое задание	Отлично	Освоена

<p>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 организации розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>управлять товарным и 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 организации розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>вание (вопросы к практическим занятиям)</p>	<p>выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме, проявлен творческий подход, умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие практико-ориентированные выводы; работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета</p>		(повышенный)
			<p>Практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме, работа выполнена полностью, но допущено в ней: а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета; б) или не более двух недочетов</p>	Хорошо	Освоена (повышенный)
			<p>Практическое задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; выполнено не менее половины работы или допущены в ней а) не более двух грубых ошибок, б) не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) не более двух-трех негрубых ошибок, г) одна негрубая ошибка и три недочета, д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов)</p>	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			<p>Число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания; если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий</p>	Неудовлетворительно	Не освоена
			Выполнение кейс-заданий	<p>Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся привел полную четкую аргументацию выбранного решения, продемонстрировал</p>	Отлично

			хорошие теоретические знания, имеет собственную обоснованную точку зрения на проблему		
			Кейс–задание выполнено полностью, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблему, но не все причины ее возникновения установлены	Хорошо	Освоена (повышенный)
			Кейс–задание выполнено более чем на 2/3, обучающийся показывает явный недостаток теоретических знаний, выводы слабые, собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть, если решение и обозначено то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе	Неудовлетворительно	Не освоена
		Выполненное домашнее задание	Домашнее задание является самостоятельным, оригинальным текстом, в котором прослеживается авторская позиция, продуманная система аргументов, а также наличествуют обоснованные выводы; используются термины, понятия по дисциплине, в рамках которой выполняется работа; полностью соответствует выбранной теме, цели и задачам; текст домашнего задания логически выстроен, имеет четкую структуру; домашнее задание выполнено в установленный срок	Зачтено	Освоена
			Домашнее задание не является самостоятельным, оригинальным текстом, в котором не прослеживается авторская позиция, не продумана система аргументов, а также отсутствуют обоснованные выводы; не используются термины, понятия по дисциплине, в рамках которой выполняется работа; не соответствует выбранной теме, цели и задачам; текст домашнего задания композиционно не выстроен; домашнее задание не	Не зачтено	Не освоена

			выполнено в установленный срок		
--	--	--	--------------------------------	--	--

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

по междисциплинарному курсу

**МДК 01.03. ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА
ТРУДА**

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Наименование индикатора достижения компетенции
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Умения: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику
		Знания: организационные и правовые нормы охраны труда
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Умения: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику
		Знания: технику безопасности условий труда, пожарную безопасность
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Умения: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
		Знания: причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением;
		Умения: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
		Знания: классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации

2. Паспорт оценочных материалов по междисциплинарному курсу

№ п/п	Модули/разделы/темы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции	Оценочные средства		Технология оценки (способ контроля)
			наименование	№ заданий	
1	2	3	4	5	6
1.	Общие сведения о торгово-технологическом оборудовании	ОК 3 ОК 4 ОК 6 ПК 1.1	Банк тестовых заданий	1-4, 33,34	Процентная шкала. 0-100 %; 0-59,99% - неудовлетворительно; 60-74,99% - удовлетворительно; 75- 84,99% -хорошо; 85-100% - отлично.
2.	Холодильное оборудование		Банк тестовых заданий	5,6,26	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	36 - 40, 77	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
3.	Весоизмерительное оборудование		Банк тестовых заданий	7	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	41-44, 78	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
4.	Контрольно-кассовые аппараты		Банк тестовых заданий	8-10,27	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	45-49, 79	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
5.	Системы сигнализации		Банк тестовых заданий	11,28, 29	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	50-53, 80	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
6.	Аппараты для учета и считывания банкнот		Банк тестовых заданий	12,13	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	54,55, 81	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
7.	Фасовочно-упаковочное оборудование		Банк тестовых заданий	14,15, 30,33	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	56-58, 82	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
8.	Торговые автоматы		Банк тестовых заданий	16,17, 31	Компьютерное тестирование

				(процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	59-62, 83 Проверка преподавателем (уровневая шкала)
9.	Специализированное тепловое оборудование		Банк тестовых заданий	18,19 Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	63-65, 84 Проверка преподавателем (уровневая шкала)
10.	Подъемно-транспортное оборудование		Банк тестовых заданий	20,21 Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	66-71, 85 Проверка преподавателем (уровневая шкала)
11.	Охрана труда		Банк тестовых заданий	22-25, 32 Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Лабораторные занятия (собеседование)	72-76, 86 Проверка преподавателем (уровневая шкала)

5 Оценочные материалы для промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

(типичные контрольные задания (включая тесты) и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения междисциплинарного курса)

Для оценки знаний, умений, навыков студентов по междисциплинарному курсу применяется балльно-рейтинговая система оценки сформированности компетенций студента.

Балльно-рейтинговая система оценки осуществляется в течение всего семестра при проведении аудиторных занятий и контроля самостоятельной работы. Показателями ОМ являются: текущий опрос в виде собеседования на лабораторных занятиях, тестовые задания и самостоятельная работа обучающихся. Оценки выставляются в соответствии с графиком контроля текущей успеваемости студентов в автоматизированную систему баз данных (АСУБД) «Рейтинг студентов».

Обучающийся, набравший в семестре более 60 % от максимально возможной балльно-рейтинговой оценки работы в семестре получает зачет автоматически.

85-100% - **отлично**;

75- 84,99% -**хорошо**;

60-74,99% - **удовлетворительно**.

Студент, набравший за текущую работу в семестре менее 60 %, т.к. не выполнил всю работу в семестре по объективным причинам (болезнь, официальное освобождение и т.п.) допускается до зачета, однако ему дополнительно задаются вопросы на собеседовании по изученным разделам.

3.1 Банк тестовых заданий

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.

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

№ задания	Тестовое задание
Выбрать один ответ	
1	Какие стадии имеет механизация процессов оказания услуг торговли? а) механизация и автоматизация; б) частичная механизация, комплексная механизация и автоматизация; в) частичная механизация, комплексная механизация, автоматизация и комплексная автоматизация; г) частичная и полная механизация и автоматизация.
2	Чем характеризуется комплексная автоматизация технологического процесса? а) заменой ручного труда работой машин на отдельных операциях технологического процесса; б) выполнением машинами всех операций технологического процесса, контроль за работой которых осуществляется при помощи средств автоматики; в) предполагает исключение участия операторов, как в технологических, так и в управленческих операциях; г) роль операторов сводится к наблюдению и корректировке приборов автоматики.
3	Как влияет приобретение нового современного оборудования на конкурентоспособность продукции предприятия торговли в долгосрочной перспективе? а) снижает конкурентоспособность, т.к. увеличивается себестоимость продукции; б) никак не повлияет, так как вид продукции останется тем же; в) повышает конкурентоспособность, т.к. увеличится качество продукции, её производительность, а следовательно и снизится себестоимость единицы продукции; г) качество продукции может ухудшиться, т.к. снижается степень контроля со стороны человека.
4	Возможно ли в розничной торговле использование средств автоматизации? а) нет, так как в розничной торговле необходимо общение с покупателем; б) нет, так как процедуры приёма оплаты и выдачи сдачи не могут быть автоматизированы; в) да, так как технологические процессы оказания услуг под влиянием ИТП совершенствуются; г) нет, так как это экономически не эффективно.
5	Комплектное, конструктивно объединенное на общем каркасе устройство для осуществления холодильного цикла называется: а) холодильным агрегатом; б) холодильной машиной; в) охлаждаемым объемом; г) торговым холодильным оборудованием.
6	При работе холодильной машины он необходим для кипения холодильного агента при низкой температуре и давлении: а) испаритель;

	б) терморегулирующий вентиль; в) фильтр; г) кнопочный включатель.
7	Чувствительность, устойчивость, постоянство показаний, точность взвешивания, это: а) торгово-эксплуатационные требования, предъявляемые к весам; б) санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к весам; в) метрологические требования, предъявляемые к весам; г) экономические требования, предъявляемые к весам.
8	В основе автоматизации расчетно-кассовых операций лежит технология штрихового... а) считывания б) кодирования в) изображения г) определения
9	Контрольно-кассовые машины применяются для расчетов с населением в соответствии с: а) Уставом предприятия; б) Законом о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением; в) правилами работы предприятия розничной торговли; г) приказом государственной налоговой службы о порядке регистрации ККМ.
10	Документом, подтверждающим регистрацию торговли предприятием ККМ в налоговых органах, является: а) сертификат; б) карточка; в) акт; г) книга регистрации ККМ.
11	В радиочастотных и электромагнитных системах защиты товаров от несанкционированного выноса используется эффект резонанса колебательного а) контура б) движения в) звучания г) бирки.
12	Назначение аппаратов для считывания банкнот а) для определения подлинности купюр б) демонстрационное оборудование в) для учета денежных средств.
13	Монетный механизм предназначен : а) для приема монет одного или разных достоинств; б) проверки их подлинности по заданным параметрам; в) подачи сигнала на выдачу товара; г) все вышеперечисленное.
14	Назначение фасовочно-упаковочного оборудования а) для упаковывания товара б) демонстрационное оборудование в) контроля реализации продукции г) весовое дозирование и автоматическую упаковку
15	Преимущества автоматизации процессов упаковки состоят в следующем: а) увеличение объема производства б) снижение издержек в) экономия материалов г) повышение качества упаковки.
16	Автомат для продажи охлажденных напитков отключается в случае: а) при израсходовании сока во флягах; б) при падении давления в ресивере ниже 1 КПа; в) при израсходовании стаканчиков разового пользования.
17	Санитарная обработка автомата для приготовления и продажи горячих напитков осуществляется : а) 0,2%-ным содовым раствором; б) 0,2%-ным хлорной извести с последующей промывкой горячей водой в) горячей водой г) 0,5%-ным осветленным раствором хлорной извести
18	Процесс разогрева продуктов в микроволновой печи происходит :

	<p>а) на основании дипольного сдвига молекул воды продуктов; б) на основании процесса кипения; в) благодаря образованию влажного насыщенного пара; г) благодаря высоким температурам.</p>
19	<p>К какому виду оборудования относится микроволновая печь? а) тепловое; б) холодильное; в) механическое; г) разогревающее</p>
20	<p>Подъемно-транспортное устройство периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой называется: а) ручной тележкой; б) электротягачем; в) лифтом; г) электрокарой.</p>
21	<p>Что такое стеллажный кран-штабелер? а) Это подъемно-транспортная машина, состоящая из тележки и смонтированной на ней вертикальной рамы, а также передвигающейся по раме подъемной платформы, на которой установлен грузовой захват. б) Это механизм с электроприводом для вертикального и горизонтального перемещения груза, подвешенного на крюк. в) Это транспортирующая машина непрерывного действия.</p>
22	<p>Режим работы торгового предприятия должен: а) соответствовать интенсивности покупательского потока б) обеспечивать эффективное использование рабочего времени в) обеспечивать максимальное улучшение режима труда и отдыха работников г) соответствовать всем вышеперечисленным требованиям</p>
23	<p>Для сокращения продолжительности воздействия на работников ... производственных факторов следует: а) учитывать опасные и вредные производственные факторы б) соблюдать загрузку и выгрузку используемого оборудования в) применять безопасность обслуживания торгового оборудования г) соблюдать правила хранения и подготовки к продаже легковоспламеняющихся товаров</p>
24	<p>Указать продолжительность рабочего дня согласно законодательству Российской Федерации: А. 36часов. Б. 38часов. В. 40часов. Г. 50часов. Д. 42часа.</p>
25	<p>Условия труда определяются: а) санитарно-гигиеническими факторами б) эстетическими факторами в) социально-психологическими и психофизиологическими факторами г) всеми вышеперечисленными факторами</p>
<p>Выбрать несколько ответов</p>	
26	<p>Укажите способы охлаждения, применяемые в холодильном оборудовании: а) льдосоляное; б) ледяное; в) машинное; г) соляное.</p>
27	<p>По областям применения ККМ разделяют на 4 группы: а) для магазинов б) для отелей и ресторанов в) для торговли нефтепродуктами г) для сферы услуг д) для мелкорозничной торговли.</p>
28	<p>В качестве дополнительных средств защиты торговые залы оборудуются: а) обзорными зеркалами б) охранными сигнализациями</p>

	в) системой контроля видеонаблюдения складских зон г) системой видеонаблюдения касс.
29	В работе противокражного оборудования заложен принцип детектирования ... товара в момент выноса его из торгового зала магазина а) оплаченного б) неоплаченного в) выносимого г) неопознанного.
30	По характеру технологических операций фасовочно-упаковочное оборудование бывает: а) дозирующее б) фасовочное в) термоусадочное г) автоматическое
31	Торговые автоматы делятся на: а) механические б) электронные в) электрические г) комбинированные
32	Перечислить верные виды инструктажа, проводящегося на предприятиях общественного питания: А. Вводный инструктаж. Б. Первичный инструктаж. В. Помесячный инструктаж. Г. Поквартальный инструктаж
Вставить пропущенное слово	
33	Упаковка – средство, обеспечивающее ... товар от загрязнений, потерь, повреждений.
34	Автоматизация ... складских процессов является высшей формой механизации, ее применяют для замены ручного труда по управлению, регулированию и контролю за машинами и оборудованием устройствами автоматического управления.
35	Комплексно - механизированный процесс предусматривает полную замену ручного труда на основных и вспомогательных операциях машинами, а управление ими осуществляется ... вручную .

Критерии и шкалы оценки теста:

Процентная шкала 0-100 %; отметка в системе

«неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично»

85-100% - **отлично**;

75- 84,99% - **хорошо**;

60-74,99% - **удовлетворительно**;

0-59,99% - **неудовлетворительно**.

3.2 Собеседование (вопросы на лабораторной работе)

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.

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

№ задания	Формулировка вопроса
36	Основные термины и определения: хладагенты, хладоносители, холодильная машина, холодильный агрегат и др
37	Хранение пищевых продуктов с использованием искусственного холода.
38	Основные процессы холодильной технологии.
39	Классификация торгового холодильного оборудования
40	Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования
41	Принцип устройства и работы весов.
42	Требования, предъявляемые к весам: метрологические, эксплуатационные, санитарно-гигиенические.
43	Выбор типа весов и определение потребности в них
44	Поверка и клеймение весов.
45	Устройство контрольно-кассовой машины (ККМ).
46	Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники.
47	Порядок регистрации, обязанности предпринимателя, общие технические требования к контрольно-кассовым машинам, требования к фискальной памяти, порядок доступа и получения фискального отчета, его реквизиты.
48	Формула для расчета максимальной пропускной способности узла расчета.
49	Понятие об электронной контрольной ленте защищенной (ЭКЛЗ), назначение и краткая характеристика.
50	Принцип работы и применение систем защиты.
51	На чем основано действие радиочастотных и акустомагнитных систем защиты.
52	Особенности применения различных типов оборудования для защиты от несанкционированного выноса товаров.
53	Общие сведения о способах обнаружения пожара.
54	Характеристика электронного торгового оборудования. сканеры штрих-кодов светодиодные, лазерные и фотосканеры;
55	Терминалы сборы данных;
56	Классификация фасовочно-упаковочного оборудования по различным признакам.
57	Состав фасовочных линий, назначение основных узлов,
58	Пакетоформирующие машины и упаковочное оборудование
59	Назовите преимущества торговли через автоматы.
60	Выбор модели торгового автомата.
61	Требования к эксплуатации торговых автоматов.
62	Назовите виды и типы торговых автоматов.
63	Характеристика микроволнового излучения.
64	Правила безопасной эксплуатации теплового оборудования.
65	Работа магнетрона в микроволновом оборудовании.
66	Выбор подъемно-транспортного оборудования
67	Характеристика отдельных видов тары-оборудования.
68	Назначение и классификация грузоподъемных машин.
69	Назначение и классификация транспортирующих машин.
70	Назначение и классификация погрузочного и штабелирующего оборудования.
71	Формула расчета потребного количества электропогрузчиков
72	Организационные нормы по охране труда на предприятиях торговли
73	Законодательство по охране труда РФ
74	правила проведения и оформления инструктажей по технике безопасности

75	Способы предотвращения несчастных случаев на производстве.
76	Правила оказания первой помощи пострадавшим

Критерии оценки:

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе - **отлично**;

обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 3 ошибок - **хорошо**;
 обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки - **удовлетворительно**;

обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок - **неудовлетворительно**.

3.3 Задания для лабораторных занятий

3.3.1 Тематика лабораторных занятий

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.

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

№ задания	Тематика лабораторных занятий
77	Холодильное оборудование, установленное в торговых залах и складских помещениях
78	Весомизмерительное оборудование, установленное в торговых залах и складских помещениях
79	Контрольно-кассовые аппараты: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.
80	Системы сигнализации: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.
81	Аппараты для учета и считывания: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.
82	Фасовочно-упаковочное оборудование
83	Торговые автоматы: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним.
84	Специализированное тепловое оборудование торговых организаций
85	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, применение, основные устройства, правила безопасной эксплуатации требования, предъявляемые к ним
86	Виды инструктажей по технике безопасности Нормативно-техническая документация по технике безопасности

Критерии оценки:

лабораторное задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме, проявлен творческий подход, умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие практико-ориентированные выводы; работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета – **отлично**;

лабораторное задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме, работа выполнена полностью, но допущено в ней: а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета; б) или не более двух недочетов - **хорошо**;

лабораторное задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; выполнено не менее половины работы или допущены в ней а) не более двух грубых ошибок, б) не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) не более двух-трех негрубых ошибок, г) одна негрубая ошибка и три недочета, д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов) - **удовлетворительно**;

число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания; если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий - **неудовлетворительно**.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания в ходе изучения междисциплинарного курса знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

- П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых экзаменах и зачетах;
- П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости.

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по междисциплинарному курсу применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по междисциплинарному курсу определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

Зачет по междисциплинарному курсу выставляется в зачетную ведомость по результатам работы в семестре после выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных рабочей программой междисциплинарного курса и получении по результатам тестирования по всем разделам курса не менее 60 %.

5. Матрица соответствия результатов обучения, показателей, критериев и шкал оценки

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценки	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценки	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
<p>5.1. ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>					
<p>Знать: - организационные и правовые нормы охраны труда;</p> <ul style="list-style-type: none"> - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении. - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность; - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации. 	Знание классификации торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	Результаты тестирования	Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% тестовых вопросов	Отлично	Освоена (повышенной)
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% тестовых вопросов	Хорошо	Освоена (повышенной)
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99% тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
<p>Уметь: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику, использовать противопожарную технику;</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - 	Умение эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Собеседование (вопросы к лабораторным занятиям)	Лабораторное задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме, проявлен творческий подход, умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие выводы; работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета	Отлично	Освоена (повышенной)
			Лабораторное задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме, работа выполнена полностью, но	Хорошо	Освоена (повышенной)

			допущено в ней: а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета; б) или не более двух недочетов		
			Лабораторное задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; выполнено не менее половины работы или допущены в ней а) не более двух грубых ошибок, б) не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) не более двух-трех негрубых ошибок, г) одна негрубая ошибка и три недочета, д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов)	Удовлетворительно	Освоена (базовый)
			Число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания; если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий	Неудовлетворительно	Не освоена