

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УР  
*М.А. Малеева*  
М.А. Малеева  
«04» 02 2022г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И**  
**УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Черкесск 2022г.


Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), базовый уровень, направление подготовки – 38.00.00 Экономика и управление

Организация-разработчик  
СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»

Разработчики:  
Батракова Е.В. - преподаватель СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»  
Карданова М.Б. - преподаватель СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»  
Черкашина Е.Л. - преподаватель СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»

Одобрена на заседании цикловой комиссии «Социально-правовые дисциплины»

от 04 02 2022 г. протокол № 6

Руководитель образовательной программы  Е.В. Батракова

Рекомендована методическим советом колледжа  
от 05 02 2022 г. протокол № 4

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>6</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>26</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>27</b>

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО–СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

## **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово–технологическое оборудование.

Программа также используется для реализации адаптированной рабочей программы обучающихся инвалидов или обучающихся с ограниченными возможностями здоровья учащихся в инклюзивной группе, изучая тот же самый набор дисциплин и в те же сроки обучения, что и остальные обучающиеся.

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

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

### **иметь практический опыт:**

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

### **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно–эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово–технологическое оборудование;

– применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

**знать:**

– составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

– государственное регулирование коммерческой деятельности;

– инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

– организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

– услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

– правила торговли;

– классификацию торгово–технологического оборудования, правила его эксплуатации;

– организационные и правовые нормы охраны труда;

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

– технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

Всего: 566 часов, в том числе:

максимальная учебная нагрузка обучающегося – 530 часов.

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 353 часа;

самостоятельной работы и консультаций обучающегося – 177 часов.

учебная практика 36 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа и консультации обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена расщепленная практика)	
			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	
ПК 1.1-1.10	МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	120	80	30	-	40	-	36	-	
	МДК 01.02. Организация торговли	187	126	30	20	61	-		-	
	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.	223	147	50	-	76	-		-	
	Учебная практика									
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	-								-
	Всего:	566	353	110	20	177	-	36	-	

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

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа и консультации обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень усвоения
<b>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</b>			
<b>Раздел 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности</b>		<b>18</b>	
<b>Тема 1.1</b> Понятие коммерческой деятельности	<b>Содержание</b> 1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности	<b>2</b>	1,2
<b>Тема 1.2.</b> Развитие коммерческой деятельности в России	<b>Содержание</b> 1. Развитие коммерческой деятельности в глубокой древности 2. Огромные преобразования в области внутренней торговли Петра 1 3. Принципы и методы коммерческой работы при переходе предприятий на рыночные отношения	<b>2</b>	
<b>Тема 1.3.</b> Функции, цели и задачи коммерческой деятельности розничной торговой организации	<b>Содержание</b> 1. Цель коммерческой деятельности 2. Основные элементы коммерческой деятельности в розничной торговле 3. Основные задачи коммерческой деятельности 4. Основные функции коммерческой деятельности	<b>2</b>	1, 2,3
	<b>Практическая работа №1. Функции, цели и задачи коммерческой деятельности розничной торговой организации</b>	<b>2</b>	
<b>Тема 1.4.</b> Виды коммерческих организации	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формы организации предпринимательской деятельности предусмотренные в</li> <li>2. Гражданском кодексе РФ</li> <li>3. Особенности производственного кооператива</li> </ol> <p>Отличие товарищества от общества</p>		
<b>Тема 1.5.</b> Виды коммерческих организации	<b>Содержание</b> 1. Виды хозяйственных товариществ 2. Виды хозяйственных обществ	<b>2</b>	1,2,3



	3.Права участников коммерческих организации 4. Нерыночная деятельность 5. Некоммерческая деятельность		
<b>Тема 1.6.</b> Объекты и субъекты коммерческой деятельности	Содержание 1.Объекты коммерческой деятельности 2.Сферы товар и услуг 3.Субъекты коммерческой деятельности	<b>2</b>	1,2,3
<b>Тема 1.7.</b> Предприятие – как основной элемент рыночной экономики	<b>Содержание</b> 1.Понятие предприятия 2.Основные элементы коммерческой деятельности торгового предприятия и их взаимосвязь	<b>2</b>	1,2,3
<b>Тема 1.8.</b> Факторы влияющие на развитие коммерческой деятельности	<b>Содержание</b> 1.Характеристика факторов влияющих на развитие коммерческой деятельности 2.Внутренние факторы 3.Факторы внешней среды	<b>2</b>	1,2
	<b>Раздел 2. Организация коммерческих и хозяйственных связей в торговле</b>	<b>28</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Сущность и порядок регулирувания коммерческих и хозяйственных связей в торговле	<b>Содержание</b> 1.Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров 2.Заявки и заказы на товары	<b>2</b>	1,2
<b>Тема 2.2.</b> Прямые договорные связи предприятий с производителями товаров и их эффективность	<b>Содержание</b> 1.Прямые договорные связи между изготовителями и покупателями 2. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров 3.Выполнение функции по отношению к клиентам-покупателям оптовых предприятий	<b>2</b>	1,2,3
	<b>Практические занятия: № 2 Прямые договорные связи с производителями товаров и их эффективность</b>	<b>2</b>	
<b>Тема 2.3.</b> Заключение договора и контроль их выполнения	<b>Содержание</b> 1.Особенности составления договора 2.Требования, порядок и форма правильного составления договора 3.Классификация договоров 4.Структура договора 5.Преамбула (или вводная часть)	<b>2</b>	1,2,3
			1,2,3

	6.Предмет договора <b>Практическая работа №3 Заключение договора и контроль их выполнения</b> <b>Практические занятия №4 Заключение договора и контроль их выполнения</b>	2 2	
<b>Тема 2.4.</b> Формы коммерческих договоров (контрактов) и их содержание	<b>Содержание</b> 1.Классификация коммерческих договоров 2.По распределению прав и обязанностей у договаривающих сторон 3.По наличию встречного исполнения 4. По необходимости для заключения договора передать имущество в натуре 5.По форме совершения	2	
<b>Тема 2.5</b> Порядок заключения договоров	<b>Содержание</b> 1.1-й этап процесса заключения договора 2.2-й этап рассмотрение другой стороной оферты и ее акцепт 3. 3 – получение стороной, направивший оферту, акцепта	2	
	<b>Практические занятия №5 Договоры в коммерческой деятельности</b> <b>Практические занятия №6 Договоры в коммерческой деятельности</b>	2 2	
<b>Тема 2.6.</b> Составление договора купли-продажи	<b>Содержание</b> 1. Понятие договора купли-продажи 2. Основные условия договора купли-продажи 3.Виды договоров купли-продажи	2	1,2,3
<b>Тема 2.7.</b> Порядок изменения и расторжения договоров	<b>Содержание</b> 1.Изменение договора по соглашению сторон 2.Изменение договора в одностороннем порядке 3.Расторжение договора 4.Ответственность за нарушение условий договора	2 -	1,2,3
<b>Тема 2.8.</b> Претензионная работа	<b>Содержание</b> 1.Претензионная работа с поставщиками покупателями 2.Претензии к поставщикам о нарушении условий договора 3.Приложение к ответу на претензии имеющей денежную оценку	2	1,2,3
	<b>Практические занятия: №7 Претензионная работа</b>	2	
	<b>Раздел 3. Управление товарными запасами, потоками и организация работы на складе</b>	22	
<b>Тема 3.1.</b> Управление товарными запасами,	<b>Содержание</b> 1.Товарные запасы хранения 2.Нормирование товарных запасов	2	1,2,3

потоками и организация работы на складе			
<b>Тема 3.2.</b> Организация работы на складе и размещение товарных запасов на хранение	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	1.Понятие определения склада 2.Задачи склада 3.Склады различаются 4.Виды материальных потоков на складе 5. Выполнение различных функции складов		
	<b>Практические занятия: №8 Расчет потребности в складской площади</b>	<b>2</b>	1,2,3
	<b>Практические занятия: №9 Оценка эффективности использования складской площади</b>	<b>2</b>	
	<b>Практические занятия: №10 Организация работы на складе и размещение товарных запасов</b>	<b>2</b>	
<b>Тема 3.3.</b> Организация рационального перемещения материальных потоков	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	1.Понятие материальных потоков 2.Виды материальных потоков 3. Признаки классификации материальных потоков	-	
<b>Тема 3.4.</b> Приемы и методы коммерческой логистики	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	1.Формы движения материальных потоков 2. Экономические преимущества складской формы		
<b>Тема 3.5.</b> Законодательство Российской Федерации «О защите прав потребителей»	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	1. Законодательство РФ о защите прав потребителей как система нормативно-правовых актов		
	2. Основные понятия закона «О защите прав потребителя»	<b>2</b>	
	<b>Практические занятия №11 Решение ситуации, требующих применения Закона РФ «О защите прав потребителей»</b>	<b>2</b>	
	<b>Практические занятия №12 Решение ситуации, требующих применения Закона РФ «О защите прав потребителей»</b>	<b>2</b>	
<b>Практические занятия №13 Решение ситуации, требующих применения Закона РФ «О защите прав потребителей»</b>			
	<b>Раздел 4. Осуществление добровольной сертификации услуг</b>	<b>4</b>	

<b>Тема 4.1.</b> Добровольная сертификация услуг	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	1.Понятия сертификации 2.Сертификат осуществляется в целях 3.Добровольная сертификация продукции		
<b>Тема 4.2.</b> Государственное регулирование коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	
	1.Понятие государственного регулирования 2.Государственное регулирование торговли 3. Цели и задачи государственного регулирования торговой деятельности 4. Органы государственного регулирования, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности		
	<b>Раздел 5. Эффективное использование методов, средств и приемов менеджмента в коммерческой деятельности</b>	<b>2</b>	
<b>Тема 5.2.</b> Использование методов, средств и приемов менеджмента в торговле.	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	1.Основные цели и задачи менеджмента в торговле 2.Обеспечение высокого уровня торгового обслуживания покупателей 3. Сферы деятельности в управлении торговым предприятием 4. Составные элементы коммерческой деятельности		
	<b>Раздел 6. Порядок расчета экономических показателей</b>	<b>6</b>	
<b>Тема 6.1.</b> Порядок расчета экономических показателей	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1,2,3
	1.Понятие показателей эффективности коммерческого предприятия 2.Понятие балансовой ведомости		
	<b>Практические работа №14 Решение практических задач по расчету различных показателей</b>	<b>2</b>	
	<b>Практические работа №15 Решение практических задач по расчету различных показателей</b>	<b>2</b>	
<b>Самостоятельные работы и консультации обучающихся всего</b>		<b>40</b>	
<b>Самостоятельные работы по разделу 1.</b> <b>Самостоятельное конспектирование и изучение темы:</b> 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности 2. Розничная торговая сеть: понятие, виды, краткая характеристика 3 Рынок товаров и услуг, и факторов, влияющие на его состояние 4. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг 5. Порядок и критерии выбора поставщика			

<p>6. Внешние факторы влияющие на коммерческую деятельность</p> <p><b>Самостоятельная работа в виде доклада на темы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Виды торговых зданий, и их особенности</li> <li>2. Внешние факторы влияющие на коммерческую деятельность</li> </ol> <p><b>Рефераты на темы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Российское купечество</li> </ol> <p><b>Самостоятельные работы по разделу 2.</b></p> <p><b>Самостоятельное конспектирование и изучение темы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Классификация договоров</li> <li>3. Хозяйственные договоры</li> <li>4. Торговые договоры</li> <li>5. Общие положения о договорах в коммерческой деятельности</li> <li>6. Нарушения условий договора в коммерческой деятельности</li> </ol> <p><b>Самостоятельное составление тестов по разделу 2</b></p> <p><b>Самостоятельная работа в виде доклада на темы:</b></p> <p>Хозяйственные связи и их регулирование в торговле</p> <p><b>Рефераты на темы :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Принципы и методы организации коммерческой деятельности</li> </ol> <p><b>Самостоятельная работа по разделу 3.</b></p> <p><b>Самостоятельное конспектирование и изучение тем:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Устройство товарного склада.</li> <li>2. Управление товарными запасами торгового предприятия</li> <li>3. Виды складов и их характеристика</li> <li>4. Расчет площади хранения</li> <li>5. Устройство и планировка склада</li> </ol> <p><b>Самостоятельное составление тестов по разделу 3</b></p> <p><b>Самостоятельная работа по разделу 4.</b></p> <p><b>Реферат на тему:</b> Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности</p> <p><b>Самостоятельная работа по разделу 5.</b></p> <p><b>Самостоятельное конспектирование и изучение тем:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Значение менеджмента в коммерческой деятельности</li> </ol> <p><b>Самостоятельная работа по разделу 6.</b></p> <p><b>Самостоятельное конспектирование и изучение тем:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ качества поставляемой продукции</li> </ol>		
--	--	--

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
<b>МДК 01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ</b>		<b>187</b>	
<b>РАЗДЕЛ 1. ТОВАРОДВИЖЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ</b>		<b>12</b>	
Тема 1.1 Рынок как основа товарного хозяйства	<b>Содержание</b> 1. Понятие рынка в товарном хозяйстве, его составляющие элементы и характеристики. 2. Торговля как самостоятельный вид деятельности.	2	1,2
Тема 1.2 Товародвижение и товароснабжение в торговле	<b>Содержание</b> 1. Понятие товародвижения 2. Факторы влияния в товародвижении 3. Принципы рационализации товародвижения 4. Формы товароснабжения	4	1,2
Тема 1.3. Технологические стадии товароснабжения	<b>Содержание</b> 1. Закупка товаров 2. Доставка товаров 3. Частота завоза 4. Приемка товаров по количеству 5. Приемка товаров по качеству 6. Оформление поступления товаров 7. Хранение товаров 8. Подготовка товаров к продаже 9. Уровень обслуживания	6	1,2
<b>РАЗДЕЛ 2. ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ.</b>		<b>6</b>	
Тема 2.1 Торговые предприятия и их особенности	<b>Содержание</b> 1. Понятие торгового предприятия 2. Задачи торговых предприятий 3. Особенности торгового предприятия	2	1,2
Тема 2.2 Классификация торговых предприятий	<b>Содержание</b> 1. Цель и значение классификации 2. Форма собственности 3. Вид деятельности 4. Средняя численность занятых работников 5. Специализация 6. Организационно–правовая форма 7. Система налогообложения	2	1,2
Тема 2.3 Нормативно-	<b>Содержание</b>	2	1,2

правовое регулирование торговли	1. Нормативно-правовые основы регулирования торговой деятельности 2. Организация государственного контроля торговли		
<b>РАЗДЕЛ 3. ОПТОВЫЕ ТОРГОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ.</b>		<b>8</b>	
Тема 3.1 Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения	<b>Содержание</b>	2	1,2,3
	1. Необходимость оптовой торговли 2. Цели и задачи оптовой торговли 3. Услуги оптовой торговли		
Тема 3.2 Классификация предприятий оптовой торговли	<b>Содержание</b>	2	1,2,3
	1. Признаки классификации предприятий оптовой торговли 2. Классификация оптовых посредников		
	<b>Практическая работа № 1. Торговые посредники в оптовой торговле</b>	2	
Тема 3.3 Функции оптовых торговых предприятий	<b>Содержание</b>	2	1,2
	1. Функции оптовой торговли на макроуровне 2. Функции оптового звена 3. Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам и оптовым покупателям		
<b>РАЗДЕЛ 4. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ.</b>		<b>22</b>	
Тема 4.1 Классификация и функции в розничной торговле	<b>Содержание</b>	2	1,2,3
	1. Розничная торговая сеть и функции, выполняемые ею 2. Признаки классификации розничной торговой сети 3. Структура розничной торговой сети		
	<b>Практическая работа № 2. Услуги розничной торговли</b>	2	
Тема 4.2 Характеристика розничной торговой сети	<b>Содержание</b>	2	
	1. Типизация розничной торговой сети 2. Размещение розничной торговой сети 3. Показатели оценки качества розничной торговой сети		
	<b>Практическая работа № 3. Установление типа предприятия торговли</b>	2	
Тема 4.3 Виды зданий, помещений магазина, технологическая планировка	<b>Содержание</b>	4	1,2,3
	1. Виды зданий магазинов 2. Виды помещений магазинов 3. Технологическая планировка магазина 4. Виды технологических планировок торгового зала 5. Рабочее место в магазине		
	<b>Практическая работа № 4. Принципы размещения розничных торговых предприятий</b>	2	
Тема 4.4 Эффективность функционирования розничной торговой сети	<b>Содержание</b>	4	1,2,3
	1. Критерии эффективности функционирования розничной торговой сети 2. Правила розничной торговли 3. Торговые услуги: основные и дополнительные		
	<b>Практическая работа № 5. Применение Закона РФ «О защите прав потребителей».</b>	2	
	<b>Практическая работа № 6. Практическое применение Закона РФ «О защите прав потребителей».</b>	2	
<b>РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ТАРА И УПАКОВКА В ТОРГОВЛЕ,</b>		<b>12</b>	

<b>ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.</b>			
Тема 5.1 Транспортное обслуживание в торговле	<b>Содержание</b>	2	1,2
	1. Виды транспорта, используемые для перевозки товаров 2. Факторы, влияющие на выбор вида транспорта 3. Виды тарифов		
Тема 5.2 Понятие упаковки и тары, ее классификация	<b>Содержание</b>	2	1,2
	1. Роль и функции тары и упаковки 2. Классификация тары и упаковки		
Тема 5.3 Средства товарной информации	<b>Содержание</b>	2	1,2,3
	1. Понятие товарной информации 2. Средства товарной информации.		
	<b>Практическая работа № 7. Средства товарной информации: торговый ценник, товарный чек, кассовый чек</b>	2	
	<b>Практическая работа № 8. Средства товарной информации: товарные знаки, знаки соответствия, манипуляционные и предупредительные знаки.</b>	2	
	<b>Практическая работа №9. Распознавание средств товарной информации: маркировка.</b>	2	
<b>РАЗДЕЛ 6. ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА И УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ.</b>		<b>10</b>	
Тема 6.1 Понятие ассортимента в торговле	<b>Содержание</b>	4	1,2,3
	1. Понятие о торговом ассортименте 2. Особенности формирования ассортимента товаров		
	<b>Практическая работа № 10. Показатели ассортимента</b>	2	
Тема 6.2 Товарные запасы в торговле	<b>Содержание</b>	2	1,2,3
	1. Понятие товарных запасов 2. Управление товарными запасами		
	<b>Практическая работа № 11. Управление товарными запасами на основе СФРЗ и СФИВЗ.</b>	2	
<b>РАЗДЕЛ 7. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ</b>		<b>24</b>	
Тема 7.1 Составные части торгово – технологического процесса в розничной торговой сети	<b>Содержание</b>	4	1,2,3
	1. Торгово – технологический процесс 2. Организация и технология приемки товаров в магазине 3. Технология хранения товаров в магазине 4. Подготовка товаров к продаже		
	<b>Практическая работа № 12. Приемка товаров по количеству и качеству.</b>	4	
Тема 7.2 Формы и методы продаж	<b>Содержание</b>	4	
	1. Формы торгового обслуживания и операции процесса продажи товаров при различных формах торгового обслуживания 2. Самообслуживание 3. Продажа товаров по образцам 4. Продажа товаров по каталогам 5. Продажа товаров с индивидуальным обслуживанием		
Тема 7.3 Выкладка товара в торговом зале	<b>Содержание</b>	4	1,2,3
	1. Понятие и задачи выкладки товаров		



	<ul style="list-style-type: none"> <li>2. Принципы выкладки товаров</li> <li>3. Концепции представления товаров</li> <li>4. Виды выкладок</li> <li>5. Правила выкладки товаров в мерчендайзинге</li> <li>6. Формула продаж – AIDA</li> </ul>		
	<b>Практическая работа № 13. Размещение и выкладка товаров в торговом зале: мерчендайзинговый подход</b>	2	
Тема 7.4 Торговое обслуживание покупателей	<b>Содержание</b>	4	1,2,3
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Основные понятия торгового обслуживания</li> <li>2. Технология обслуживания покупателей в магазинах</li> <li>3. Элементы, определяющие уровень обслуживания покупателей</li> <li>4. Качество торгового обслуживания</li> </ul>		
	<b>Практическая работа № 14. Качество обслуживания покупателей</b>	2	
<b>РАЗДЕЛ 8. ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНО–ИНФОРМАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ТОРГОВЛЕ</b>		<b>6</b>	
Тема 8.1 Сущность, функции и задачи торговой рекламы	<b>Содержание</b>	2	1,2,3
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Роль и значение рекламной информации</li> <li>2. Определение и черты рекламы</li> <li>3. Главные требования, предъявляемые к рекламе</li> <li>4. Государственное регулирование рекламной деятельности</li> </ul>		
Тема 8.2 Характеристика рекламной деятельности в торговле	<b>Содержание</b>	2	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Рекламные средства, используемые в торговле</li> <li>2. Эффективность рекламы в торговле</li> </ul>		
Тема 8.3 Особенности рекламы в торговле	<b>Содержание</b>	2	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности рекламы в розничной торговле</li> <li>2. Особенности рекламы в оптовой торговле</li> </ul>		
<b>РАЗДЕЛ 9. ПЕРСОНАЛ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</b>		<b>6</b>	
Тема 9.1 Разделение труда в розничных торговых предприятиях	<b>Содержание</b>	2	1,2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Формы организации труда в магазине</li> <li>2. Формы разделения труда в магазине</li> </ul>		
Тема 9.2 Содержание труда работников торгового предприятия	<b>Содержание</b>	4	1,2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Режим труда торгового персонала</li> <li>2. Материальная ответственность торгового персонала</li> </ul>		
<b>Самостоятельная работа и консультации обучающихся:</b>		<b>61</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение нормативно–правовых документов</li> <li>2. Составление словаря</li> <li>3. Подготовка к практическим работам</li> </ul>			
<b>КУРСОВАЯ РАБОТА</b>		<b>20</b>	
<b>Примерная тематика курсовых работ:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Организация и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на потребительском рынке.</li> <li>2. Системы управления товародвижением в розничной торговле.</li> <li>3. Системы управления товародвижением в оптовой торговле</li> </ul>			

<p>4. Системы управления цепочками поставок в оптовой торговле.  5. Роль оптовой торговли в высокоразвитой рыночной экономике.  6. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.  7. Маркетинг закупок и сбыта товаров на предприятии оптовой торговли.  8. Системный подход к формированию коммерческих связей и организации распределения товаров в оптовой торговле.  9. Организация системы закупки и продажи товаров на предприятии оптовой торговли.  10. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.  11. Разработка процесса формирования торгового ассортимента в оптовой торговле.  12. Мерчендайзинг в организации оптовой торговли  13. Управление товародвижением в оптовой торговле.  14. Организация современных форм розничной торговли.  15. Анализ и прогнозирование потребительского спроса на предприятии розничной торговли.  16. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.  17. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.  18. Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность  19. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.  20. Управление товарными категориями в розничной торговле.  21. Организация закупки товаров и формирования коммерческих связей предприятий розничной торговли на потребительском рынке.  22. Организация закупок и поставок товаров на предприятии розничной торговли.  23. Планирование и организация закупок на предприятии розничной торговли.  24. Организация продажи товаров и обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли: формы, методы и эффективность  25. Организация и развитие интернет-магазинов в розничной торговле.  26. Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчендайзинга.  27. Организация и развитие биржевой торговли товаром в современных условиях.  28. Организация выставочно-ярмарочной деятельности на рынке товара.  29. Организация и управление коммерческой деятельностью на аукционе.  30. Организация электронной торговли и перспективы ее развития.  31. Организация и технология торговли товаров массового спроса с применением торговых автоматов.  32. Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.  33. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине.  34. Организация труда работников магазина.  35. Товары и услуги в магазинах розничной торговли.  36. Торговое оборудование и принцип его размещения в торговом зале.  37. Виды и характеристика оборудования, применяемого при выкладке товаров.  38. Бизнес-план торгового предприятия и его применение для развития коммерческой деятельности.</p>		
<b>ВСЕГО</b>	<b>187</b>	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			
<b>Раздел 1. Введение в техническое оснащение торговых организаций и охрану труда</b>			
<b>Тема 1.1.</b> Предмет, задачи связь с другими дисциплинам. Научно-технический процесс в торговле	<b>Содержание</b> 1. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат. 2. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах. Требования работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики. 3. Дисциплина «Техническое оснащение и охрана труда в отрасли «торговля», его значение для подготовки специалистов. Порядок изучения дисциплины, связь с другими дисциплинами цели, задачи и объекты изучения.	2	1
<b>Раздел 2 Мебель, торговый инвентарь</b>			
<b>Тема 2.1.</b> Значение и виды мебели для различных помещений и назначения	<b>Содержание</b> 1. Требования, предъявляемые к мебели классификация мебели типизация, унификация и стандартизация мебели. 2. Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения. 3. Принципы выбора и оснащения торговой мебели магазинов.	8	1,2
<b>Тема 2.2.</b> Торговый инвентарь, назначение, виды	<b>Содержание</b> 1. Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. 2. Виды, назначение и особенности устройства отдельных типов	4	1,2

	инвентаря.		
	<b>Практическое занятие №1</b> Выбор мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина	4	2
Тема 2.3. Тара – оборудования, ее применения.	1. Тары – оборудования, ее применения. 2. Значение тары оборудование в торговле	2	
<b>Раздел 3. Измерительное оборудование</b>		<b>18</b>	
Тема 3.1. Значение и классификация измерительных оборудования	<b>Содержание</b> 1. Измерительное оборудование: понятие, группы. Значение и классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам. 2. Весы настольные: циферблатные и электронные, циферблатные, лотковые, весы товарные, шкальные; назначение, техническая характеристика и правила эксплуатации. 3. Весы автомобильные и вагонные, их типы, техническая характеристика.	4	1
	<b>Практическое занятие № 2</b> Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов.	4	2
Тема 3.2. Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации	<b>Содержание</b> 1. Значение применения электронных весов в торговых предприятиях. Экономическая и социальная эффективность. 2. Виды электронных весов, их основные узлы. Правила эксплуатации.	4	1
	<b>Практическое занятие № 3</b> Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия	4	2
Тема 3.3. Гири, меры длины и объема. Государственный и ведомственный надзор	<b>Содержание</b> 1. Виды гирь, их применение в соответствии с гирями весов, меры объема и длины. 2. Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от вида измерительного оборудования.	2	1
<b>Раздел 4. Измельчительное и режущее оборудование</b>		<b>10</b>	
Тема 4.1. Значение и классификация режущего оборудования	<b>Содержание</b> 1. Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях и предприятиях общественного питания. Социальная и экономическая эффективность.	6	1

	<p>2. Классификация измельчительного и режущего оборудования.</p> <p>3. Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, замороженных продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>4. Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство техническая характеристика. Блендеры, миксеры.</p> <p>5. Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли.</p>		
	<p><b>Практическое занятие № 4</b></p> <p>1. Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин.</p> <p>Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами.</p>	4	2
<b>Раздел 5. Холодильное оборудование</b>		<b>12</b>	
<b>Тема 5.1.</b> Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Холодильное оборудование, его значение в деле сохранности скоропортящихся продовольственных товаров. Непрерывная холодильная цель, ее необходимость.</p> <p>2. Способы получения холода.</p>	4	1
<b>Тема 5.2.</b> Виды холодильного торгового оборудования	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Торговое холодильное оборудование: шкафы, прилавки, витрины, камеры их устройство.</p> <p>2. Принцип действия компрессионной холодильной машины.</p>	4	1
	<p><b>Практическое занятие № 5</b></p> <p>Расчет количества и типов холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия.</p>	4	2
<b>Раздел 6. Подъемно – транспортное оборудование</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 6.1.</b> Грузоподъемные машины и механизмы	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования.</p> <p>2. Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно–разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>3. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.</p>	8	1,2
<b>Раздел 7. Контрольно – кассовые машины</b>		<b>22</b>	
<b>Тема 7.1.</b> Контрольно –	<b>Содержание</b>	4	1

кассовые машины (ККМ) их функции и классификация	1. Значение применения контрольно – кассовых машин в торговых организациях. Социальная и технологическая эффективность функции контрольно – кассовых машин, классификация. 2. Основные узлы ККМ их назначение и устройство. Правила эксплуатации ККМ. 3. Основные документы учета денежных поступлений (журнал регистрации показаний счетчиков суммирующих, книга учета денежных поступлений от кассиров).		
	<b>Практическое занятие №6</b> Оформление документации по учету денежных поступлений овладение навыками работы на ККМ.	4	2
Тема 7.2. Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика	<b>Содержание</b> 1. Значение электронных контрольно – регистрирующих машин в торговых организациях, их виды. 2. Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, устройство, принцип действия.	4	1
	<b>Практические занятия № 7</b> Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия определенного типа.	4	2
Тема 7.3. Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ	<b>Содержание</b> 1. Значение применения Государственного реестра ККМ, его назначение и формирование. 2. Основные разделы Государственного реестра. Правовая база использования ККМ.	4	1
	<b>Практическое занятие № 8</b> Изучение построения и содержания Государственного реестра.	2	2
<b>Раздел 8. Охрана труда</b>		<b>42</b>	
Тема 8.1. Правила и организационные основы охраны труда	<b>Содержание</b> 1. Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. 2. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции.	4	1
	<b>Практическое занятие №9</b> Изучение основных нормативных документов, предусматривающих	4	2

	вопросы охраны труда.		
<b>Тема 8.2.</b> Производственный травматизм и профессиональные заболевания	<b>Содержание</b> 1. Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. 2. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей. 3. Профессиональные заболевания, понятие.	6	1
	<b>Практическое занятие № 10</b> Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа. Оформление актов и протоколов несчастных случаев.	4	2
<b>Тема 8.3.</b> Условия труда и производственная санитария	<b>Содержание</b> 1 Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии. 2. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. 3. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии.	4	1
	<b>Практическое занятие № 11</b> Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы производственной санитарии.	4	2
<b>Тема 8.4.</b> Электробезопасность	<b>Содержание</b> 1. Понятие электробезопасности факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. 2. Причины электротравматизма. 3. Классификация помещений по степени электробезопасности. 4. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. 5. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.	6	1
	<b>Практическое занятие № 12</b> Приобретение навыков пользования индивидуальными средствами защиты от поражения электрическим током.	4	2





<p style="text-align: center;"><b>Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.03.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Механизация и авторизация технологических процессов на оптовых предприятиях.</li> <li>2. Подбор, размещение и использование торговой мебели.</li> <li>3. Выбор типов весов и определение потребности в них.</li> <li>4. Установка и эксплуатация электронных весов.</li> <li>5. Маркировочное и этикировочное оборудование.</li> <li>6. Сервиз обслуживания холодильного оборудования.</li> <li>7. Сканирующие устройства, техническая характеристика.</li> <li>8. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.</li> <li>9. Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда.</li> <li>10. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда.</li> <li>11. Классификация профессионального риска.</li> </ol> <p>Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности.</p>	<b>76</b>	
<b>Всего:</b>	<b>223</b>	
<b>Учебная практика</b>	<b>36</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Использование активных и интерактивных форм обучения:

- применение электронных образовательных ресурсов;
- презентации;
- деловая игра;
- групповая дискуссия

### 4.2. Требования к минимальному материально–техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета: комплект учебной мебели: доска меловая -1шт., стол ученический – 12 шт., стулья – 24 шт., стол – 1 шт., стул. – 1 шт., плакаты, комплект учебно-методической документации, раздаточный материал

Оборудование лаборатории: комплект учебной мебели: доска меловая -1шт., стол ученический – 10 шт., стулья – 20 шт., стол – 1 шт., стул. – 1 шт., комплект учебно-методической документации, раздаточный материал, плакаты

Технические средства обучения: персональный компьютер в сборе, операционная система Win, принтер, контрольно-кассовая машина «Меркурий-180Ф»

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику.

### 4.3. Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет–ресурсов, дополнительной литературы**

Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник для бакалавров / Д. И. Валигурский. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 300 с. — ISBN 978-5-394-03373-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/85409.html">https://www.iprbookshop.ru/85409.html</a> (дата обращения: 14.12.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/107203.html">https://www.iprbookshop.ru/107203.html</a> (дата обращения: 14.12.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: основы организации деятельности розничного торгового предприятия / Н. Г. Пахомова. — Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-039-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/109725.html">https://www.iprbookshop.ru/109725.html</a> . — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/93405.html">https://www.iprbookshop.ru/93405.html</a> (дата обращения: 14.12.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Комиссарова, М. Н. Разработка проектов: рекламный менеджмент и маркетинг : учебное пособие для СПО / М. Н. Комиссарова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 135 с. — ISBN 978-5-4488-

0848-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/95594.html">https://www.iprbookshop.ru/95594.html</a> . — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <a href="https://doi.org/10.23682/95594">https://doi.org/10.23682/95594</a>
Кент, Т. Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01000-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/81845.html">https://www.iprbookshop.ru/81845.html</a> . — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Никитина, Н. Ю. Организация торгово-технологических процессов : учебное пособие / Н. Ю. Никитина, В. Е. Шкурко, Ю. Е. Шарова ; под редакцией С. Н. Полбицын. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 112 с. — ISBN 978-5-7996-1809-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/69652.html">https://www.iprbookshop.ru/69652.html</a> . — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: основы организации деятельности розничного торгового предприятия / Н. Г. Пахомова. — Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-039-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/109725.html">https://www.iprbookshop.ru/109725.html</a> . — Режим доступа: для авторизир. пользователей
Сатонина, Н. Н. Охрана труда : учебное пособие для СПО / Н. Н. Сатонина, А. В. Султанова, О. С. Чечина. — Саратов : Профобразование, 2021. — 160 с. — ISBN 978-5-4488-1242-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <a href="https://www.iprbookshop.ru/106846.html">https://www.iprbookshop.ru/106846.html</a> (дата. — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <a href="https://doi.org/10.23682/106846">https://doi.org/10.23682/106846</a>

#### **4.4. Общие требования к организации общеобразовательного процесса**

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются лекционные формы проведения занятий, практических работ, игровые технологии.

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах пропорционально количеству часов.

Освоению профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью предшествует изучение учебных дисциплин Менеджмент (по отраслям), Экономика, Управление персоналом.

#### **4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: наличие высшего профильного образования.

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой**

**Педагогический состав:** дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### (вида профессиональной деятельности)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты (освоенные Профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контрол я и оценки
1	2	3
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>Правильность оформления всех реквизитов договора поставки.</p> <p>Правильность подбора и оформления всех документов, предшествующих заполнению договора поставки.</p>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• выполнения практических работ;</li> <li>• выполнение тестовых заданий по темам МДК;</li> <li>• экзамен по МДК.01.01., МДК.01.02;</li> <li>• экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю ПМ.01.</li> </ul>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p>Правильность определения количества товарных запасов по дням и месяцам.</p> <p>Правильность составления схемы направления товарных потоков.</p> <p>Правильность определения режима хранения розничных товаров.</p>	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<p>Правильность оформления сопроводительных документов (товарно–транспортных накладных, железнодорожных накладных, счетов–фактур), актов о несоответствии количества и качества поступившего товара сопроводительным документам.</p>	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<p>Правильность определения вида и класса оптовой и розничной торговли.</p>	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<p>Оформление основных и дополнительных услуг в документах.</p>	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<p>Правильность подготовки к добровольной сертификации услуг в соответствии с Федеральным законом о техническом регулировании.</p>	
ПК 1.7. Применять в	<p>Правильность применения в</p>	

<p>коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>коммерческой деятельности особенностей делового общения, деловой беседы, приёмов и методов менеджмента.</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>Правильность использования основных методов и приёмов статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности. Умение определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Правильность составления схем направления товарных потоков. Применение логистических приёмов и методов в коммерческой деятельности.</p>	
<p>ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.</p>	<p>Правильность определения узлов и деталей различных видов торгового оборудования. Правильность оформления документации по кассовым операциям в торговом предприятии. Правильность оформления документов, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации. Правильность оформления журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве.</p>	

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

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и технологии торговли; – оценка эффективности и качества выполнения задач;	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации торговли;	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	– эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	– взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	– организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	– соблюдение правовых норм, регулирующих организацию деятельности менеджера торгового предприятия	

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

**СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ**

**Фонд оценочных средств**

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации  
образовательной программы

**по профессиональному модулю 01 Организация и управление торгово-  
сбытовой деятельностью**

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

форма проведения оценочной процедуры

**экзамен квалификационный**

**г. Черкесск, 2022 год**

## I. Паспорт фонда оценочных средств

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Показатели и критерии оценки
<p><b>Иметь практический опыт (ПОп):</b>            ПО 1. приемки товаров по количеству и качеству;            ПО 2. составления договоров;            ПО 3. установления коммерческих связей;            ПО 4. соблюдения правил торговли;            ПО 5. выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;            ПО 6. эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</p> <p><b>Уметь (Уп):</b>            У 1. устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;            У 2. управлять товарными запасами и потоками;            У 3. обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;            У 4. оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;            У 5. устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;            У 6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;            У 7. применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p> <p><b>Знать (Зп):</b>            З 1 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;            З 2 государственное регулирование коммерческой деятельности;            З 3 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;            З 4 организацию торговли в организациях оптовой и розничной</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– составление договора купли-продажи в соответствии с требованиями нормативных документов;</li> <li>– оформление претензий</li> <li>– определение потребности товарных запасов для обеспечения устойчивости товарного ассортимента,</li> <li>– управление товарными запасами на складах,</li> <li>– хранение товаров на складах</li> <li>– оформление акта приемки товаров по количеству;</li> <li>– составление претензии об уплате неустойки за недопоставку в соответствии с требованиями нормативных документов: инструкции П-6, П- 7, сертификатов соответствия, сертификатов качества</li> <li>– представление коммерческого предприятия;</li> <li>– идентификация вида, типа организации торговли в соответствии с установленной классификацией</li> <li>– умение разрабатывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителя», санитарно-эпидемиологических требований</li> <li>– знание порядка подготовки организаций к добровольной сертификации</li> <li>– применение навыков делового и управленческого общения в процессе установления деловых контактов в коммерческой деятельности,</li> <li>– предъявление претензий в вежливой форме</li> <li>– расчет товарных запасов</li> <li>– определение вида транспорта для использования поставки продукции в торговые сети;</li> <li>– обоснование выбора транспортного средства, описание его преимущества в соответствии с технологическими требованиями</li> <li>– эксплуатация торгово-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выполнение практических работ</li> <li>– индивидуальный опрос</li> <li>– тестирование</li> </ul> <p>Оценка «отлично» - обучающийся показывает полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано отвечает на поставленный вопрос, а также дополнительные вопросы, показывает высокий уровень теоретических знаний. Практическую часть выполняет на 100%.</p> <p>Оценка «хорошо» - обучающийся показывает глубокие знания программного материала, грамотно его излагает, достаточно полно отвечает на поставленный вопрос и дополнительные вопросы, умело формулирует выводы. В тоже время при ответе допускает несущественные погрешности.</p>



<p>торговли, их классификацию;  3 5 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;  3 6 правила торговли;  3 7 классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации;  3 8 организационные и правовые нормы охраны труда;  3 9 причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;  3 10 технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p> <p><b>ПК</b></p> <p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</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 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</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 логистические системы, а также приемы и методы</p>	<p>технологического оборудования в соответствии с правилами эксплуатации и охраны труда</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– классификация услуг розничной и оптовой торговли, правила торговли, формы и методы торговли</li> <li>– правила торговли, государственное регулирование коммерческой деятельности, основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</li> <li>– порядок приемки товаров по количеству и качеству</li> <li>– вид, класс и типы предприятий торговли</li> </ul> <p>услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, классификацию услуг</li> <li>– организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, услуги в организациях оптовой и розничной торговли</li> <li>– порядок перемещения материальных потоков</li> <li>– классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации, организационные и правовые нормы охраны труда</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрация интереса к выбранной профессии;</li> <li>– участие в конкурсах профессионального мастерства, профессиональных олимпиадах;</li> <li>– активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности;</li> <li>– динамика успеваемости по МДК;</li> <li>– наличие положительных отзывов по итогам производственной практики;</li> <li>– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;</li> <li>– эффективность и качество выполнения производственной деятельности</li> <li>– решение стандартных и</li> </ul>	<p>Практическую часть выполняет на 90%-80%.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» - обучающийся показывает достаточные, но не глубокие знания программного материала; при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуется уточняющие вопросы.</p> <p>Практическую часть выполняет на 70%-60%.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - обучающийся показывает недостаточные знания программного материала, не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускаются грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на поставленный вопрос или затрудняется с ответом.</p> <p>Практическую часть выполняет на менее 50%.</p>
--	---	--

<p>закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.</p> <p><b>ОК</b></p> <p>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 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>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>нестандартных профессиональных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– эффективность и качество выполнения работ</li> <li>– использование различных источников, включая электронные</li> <li>– эффективный поиск необходимой информации</li> <li>– выбор информационной системы в условиях конкретной ситуации;</li> <li>– создание, редактирование и хранение документов в ходе выполнения практических заданий с применением информационных технологий;</li> <li>– демонстрация способности бесконфликтно и эффективно взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения;</li> <li>– терпимость к другим мнениям и позициям;</li> <li>– оказание помощи участникам команды;</li> <li>– нахождение продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях;</li> <li>– выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности;</li> <li>– положительные отзывы руководителя практики;</li> <li>– самостоятельное определение задач профессионального и личностного развития;</li> <li>– осознанное планирование повышения квалификации</li> <li>– выполнение ситуационного задания на производственной практике;</li> <li>– положительные отзывы руководителя практики;</li> <li>– соблюдение действующих законодательств и требований нормативных документов</li> <li>– соблюдение Правил внутреннего распорядка колледжа.</li> </ul>	
--	---	--

### 1. Выполнение практических работ (ПК1-10) (ОК1-4,6,7,12)

Задания для практических работ содержатся в Методических указаниях к выполнению практических работ по МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности, по МДК 01.02. Организация торговли для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), МДК 01.03.

## 2. Индивидуальный опрос. (ОК1-4,6,7,12)

### МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности

#### Раздел 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности

##### Тема 1.1. Понятие коммерческой деятельности

###### Вопросы по теме:

1. Что такое коммерческая деятельность
2. Что означает термин коммерция и какие она имеет значения (перечислите)
3. Перечислите различные определения коммерческой деятельности
4. Что такое предпринимательство
5. В каких целях предпринимательство включает организацию предприятия
6. Что включает коммерческое предпринимательство
7. Какую деятельность охватывает коммерческая деятельность
8. Что необходимо для формирования и развития коммерческой деятельности
9. Дайте определение понятию коммерческая деятельность
10. Какие процессы следует понимать под коммерческой деятельностью
11. При выполнении коммерческих функций на чем, следует основываться
12. Что представляет собой коммерческая работа
13. При рассмотрении коммерческой деятельности целесообразно какую выделить ее часть.
14. На, что должны быть направлены все внимание и средства коммерческой

деятельности.

##### Тема 1.2. Развитие коммерческой деятельности в России

###### Вопросы по теме:

1. С появлением каких торговых посредников возникла коммерческая деятельность
2. Кто такой купец
3. Кто такой помещик
4. Что такое купечество
5. К чему привели развитие городов и численный рост купечества, и в каком веке.
6. Кем были заложены впервые основы правильной коммерческой деятельности в России
7. Что сделал царь, для развития внешней торговли в России
8. Какие огромные преобразования провел Петр I в области внутренней торговли
9. Перечислите представителей российского купечества, известных меценатов, которые оставили след в истории отечества
10. Как характеризуются принципы при переходе предприятий на рыночные отношения.

**Тема 1.3. Функции, цели и задачи коммерческой деятельности розничной торговой организации.**

###### Вопросы по теме:

1. Какая цель коммерческой деятельности.
2. Достижение цели коммерческой деятельности должно постоянно сопровождать, что?
3. Цель коммерческой деятельности доведение до конкретных потребителей, чего?
4. Что является предметом коммерческой деятельности
5. Какое содержание определяют цели коммерческой деятельности
6. Какие основные элементы включает коммерческая деятельность в розничной торговле
7. Перечислите, что является основными задачами коммерческой деятельности
8. Перечислите основные функции коммерческой деятельности.
9. Какая основная функция инновационной коммерческой деятельности
10. Какая основная функция организационной коммерческой деятельности
11. Какая основная функция хозяйственной коммерческой деятельности
12. Какая основная функция личностной коммерческой деятельности.

##### Тема 1.4. Виды коммерческих организаций

###### Вопросы по теме:

1. Какие возможные формы организации предпринимательской деятельности предусмотрены Гражданским кодексом РФ

2. Что такое хозяйственное товарищество
3. Что такое хозяйственное общество
4. Дайте определение производственному кооперативу
5. Что такое государственное (муниципальное) унитарное предприятие
6. В чем состоят основные преимущества объединения капиталов по сравнению с

индивидуальным предпринимательством

7. Какие особенности производственного кооператива
8. Какие особенности унитарного предприятия
9. Какое отличие товарищества от общества.
10. Хозяйственное товарищество основывается на чем?

### **Тема 1.5. Виды коммерческих организаций**

#### **Вопросы по теме:**

1. В каких разновидностях может существовать хозяйственное товарищество
2. Дайте определение полному товариществу
3. Что такое товарищество на вере
4. В каких видах может существовать хозяйственное общество
5. Раскройте права участников коммерческих организаций
6. Что означает нерыночная деятельность
7. Что означает некоммерческая деятельность
8. Какие два момента включает в Гражданском кодексе РФ понятие некоммерческой деятельности.

9. Что общего между коммерческой и некоммерческой деятельностью

10. Какое отличие товарищества от общества.

### **Тема 1.6. Объекты и субъекты коммерческой деятельности**

#### **Вопросы по теме:**

1. Понятие объекта коммерческой деятельности
2. В чем состоит роль и значение коммерческой деятельности
3. Что является базисом коммерческой деятельности
4. Что является функциями коммерческой деятельности
5. Что относится к основным субъектам сферы товарного обращения
6. Что является субъектами рынка, непосредственно взаимодействующими с торговыми предприятиями
7. Что является объектами коммерческой деятельности
8. В каких сферах находятся товары и услуги
9. Дайте определение субъектам коммерческой деятельности
10. Субъекты коммерческой деятельности свои действия реализуют через что? (перечислите)
11. Что составляет основу внешней среды в пределах деятельности торгового предприятия
12. Кто представляет внутреннюю среду торгового предприятия
13. Понятие физическое лицо
14. Что понимается под правоспособностью
15. Что понимается под дееспособностью
16. Дайте определение понятию юридическое лицо
17. Когда организация считается с правом юридического лица
18. Что должны указываться в учредительных документах.

### **Тема 1.7. Предприятие – как основной элемент рыночной экономики**

#### **1. Вопросы по теме:**

1. Дайте определение понятию предприятие
2. Определение понятию коммерческих предприятия (прибыльные)
3. Какие предприятия относятся к коммерческим предприятиям
4. Дайте определение понятию некоммерческие предприятия
5. Некоммерческие предприятия финансируются за счет, чего

6. Какие организации относятся к некоммерческим организациям
7. Коммерческая деятельность состоит, из каких элементов
8. Каждый элемент коммерческой деятельности выполняет какие функции.

### **Тема 1.8. Факторы влияющие на развитие коммерческой деятельности**

#### **Вопросы по теме:**

1. Какой необходимой информацией обеспечивает покупателей торговое предприятие
2. Какую обратную информацию получает и от рынка торговое предприятие
3. Что такое внутренние факторы торгового предприятия
4. Что относится к внутренним факторам торгового предприятия
  5. Что относится к материальным ресурсам
  6. Что относится к финансовым ресурсам
  7. Что представляют собой информационные ресурсы
  8. Дайте определение понятию трудовые ресурсы
  9. Что относится к факторам прямого воздействия
  10. Дайте определение понятию покупатель
  11. Какое оказывают влияние поставщики на развитие коммерческой деятельности такие поставщики
  12. Кто такие конкуренты
  13. Какие определенные отношения с банками всех коммерческих операций при завершении куплей продаж товаров
  14. Кто оказывает на результаты коммерческой деятельности акционерные общества
  15. Кто выступает местом заключения сделок и источником информации о товарах, о поставщиках, ценах и условиях продажи.
  16. Что является важным фактором, влияющим на результаты коммерческой деятельности
  17. В чем проявляется влияние экономических факторов на предприятия

### **Раздел 2. Организация коммерческих и хозяйственных связей в торговле**

#### **Тема 2.1. Сущность и порядок регулирования коммерческих и хозяйственных связей в торговле.**

#### **Вопросы по теме:**

1. Какие хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров
2. Дайте определение понятию хозяйственные связи
3. Посредством чего, система хозяйственных связей включает, участие торговых организации в разработке планов производства товаров
4. Что является основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих по поставкам товаров
5. Какого определенного уровня требует сфера хозяйственных взаимоотношений между поставщиками и покупателями товаров
6. Что такое заявки и заказы в коммерческой деятельности
7. Что такое заявка
8. Что такое заказ
9. Что такое заказ на поставку
10. Для чего необходима заявка изготовителю
11. В какой статье заказ предусмотрен при заключении государственного контракта на поставку товаров.

#### **Тема 2.2. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность**

#### **Вопросы по теме:**

1. Что подразумевают под прямыми договорными связями
2. Что определяет современное российское законодательство
3. Как ведется работа организации прямых договорных связей розничных договорных предприятий

4. Какая функция организаций таких связей по поставкам товаров сложного ассортимента
5. Что является важной задачей оптовых предприятий по товарам сложного ассортимента
6. Из каких двух стадий складывается процесс обращения товаров
7. Что представляет собой оптовый товароборот
8. Какая важная задача реализации основной функции торговли возлагается на оптовые предприятия
9. Какие функции должны выполнять оптовые предприятия по отношению к клиентам-покупателям.
10. В чем заключаются функции оптовой торговли по отношению к клиентам – поставщикам
11. Что является целями развития оптовой торговли в рыночной экономике
12. Перечислите какие перспективные формы организации оптовых предприятий существуют
13. Что формируются на основе деятельности оптовых предприятий первого уровня.
14. Какие следует отнести оптовые структуры, к первой группе предприятий
15. Какая функция оптовых структур федерального уровня.
16. Что могут формироваться на основе государственной стабильности потребительского рынка.
17. Что является основным звеном оптовой торговой системы
18. Какие действуют два вида посреднических оптовых структур на товарном рынке страны.

### **Тема 2.3. Заключение договора и контроль их выполнения**

#### **Вопросы по теме:**

1. Дайте определение понятию договор
2. С помощью договора, что регулируются
3. Важно на, обратить внимание при заключении договора
4. Сделки между юридическими и физическими лицами должны, в чем заключаться
5. В какой форме заключается договор, и какие бывают исключения оформления сделки .
6. Когда документ получает статус заключенного договора
7. Если форма составления договора письменная, законодательство предъявляет какие требования к утверждению документа
8. Как проводится дистанционное совершение сделки
9. По моменту возникновения прав и обязанностей договоры подразделяются на какие (перечислите)
10. Когда договор называется реальным (договор займа).
11. Когда договор называется консенсуальным
12. Любой договор- правовой документ, и его нельзя составлять без участия, кого
13. Перечислите структуру договора
14. Перечислите, какие бывают наименования договора
15. Сущность договора вытекает из названия, или из его содержания
16. Дата подписания договора, что она включает
17. Указание на место совершения сделки – это простая формальность, или имеет юридическое значение
18. По законодательству того места, где совершается сделка, что определяются ((перечислите)
19. Предмет договора – данная часть договора содержит что, какие существенные условия (перечислите).

### **Тема 2.4. Формы коммерческих договоров (контрактов) и их содержание**

#### **Вопросы по теме:**

1. Что является основными направлениями развития коммерческих связей предпринимателя (перечислите)
2. Что регулируется с помощью договора

3. В коммерческой деятельности наиболее широко используются какие типы договоров (перечислите)

4. Перечислите по распределению прав и обязанностей у договаривающихся сторон, какие бывают договоры

5. Что такое односторонние договоры

6. Что такое двухсторонние договоры

7. Что такое многосторонние договоры

8. Что такое возмездные договоры

9. Что такое безвозмездные договоры

10. Что такое реальные договоры

11. Что такое консенсуальные договоры

12. По форме совершения, как оформляются договоры

13. Договоры в письменной форме подразделяются на какие, перечислите

14. В простой письменной форме, когда составляется один документ

15. В письменной нотариальной форме, когда оформляется один документ

16. В торговле основными видами договоров, какие договора являются (перечислите)

17. Что такое договор поставки

18. Что такое договор - купли продажи

19. Что такое договор розничной купли - продажи

20. Что такое договор контрактации

21. Что такое договор комиссии

21. Что такое договор аренды

22. Что такое договор складского хранения

23. Что такое договор трудовой договор.

## **Тема 2.5. Порядок заключения договоров**

### **Вопросы по теме:**

1. Что такое оферта

2. Какие требования, предъявляются к оферте

3. Какой особый вид оферты

4. Что такое акцепт

5. Когда договор считается заключенным

6. Что такое кредитор

7. Кто такой должник

8. Что такое неустойка

9. Что такое штраф

10. Что такое пеня

11. Что может быть предметом залога

12. Договор поручительства между кем заключается

13. Что такое задаток.

## **Тема 2.6. Составление договора купли-продажи**

### **Вопросы по теме**

1. Одним из наиболее распространенных в гражданском обороте является договор купли-продажи, по которому, как следует из какой статьи, и какие обязанности у участников договора .

2. Из определения договора купли-продажи следует, что стороны в договоре, кто такие .

3. Договором купли-продажи, оформляются отношения между кем

4. Договор купли-продажи относят к числу двусторонних, каких

5. Что означает двусторонний договор

6. Когда договор является консенсуальным (консенсус – соглашение)

7. Что означает возмездный договор

8. Согласно п. 1 ст. 455 ГК РФ товаром по договору купли-продажи могут быть, какие вещи

9. Договор купли-продажи может заключаться в какой форме.

10. Если договор заключается между юридическими лицами, должна какая соблюдаться форма договора

11. Перечислите, основными условиями договора (ст. 455 ГК РФ) купли-продажи, что являются (перечислите)
12. Условие договора отоваре считается согласованным, когда
13. Количество товара, подлежащего передаче покупателю, в договоре определяется, чем
14. Существенными условиями договора купли-продажи, что является
15. Стороны в договоре купли-продажи вправе, что предусмотреть
16. Если по договору купли-продажи передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам (ассортимент), продавец обязан передать их покупателю в ассортименте, согласованном сторонами, в какой статье
17. При передаче продавцом предусмотренных договором купли-продажи товаров в ассортименте, не соответствующем договору, покупатель вправе отказаться, от чего
18. Качество товаров должно соответствовать требованиям, чего
19. При отсутствии в договоре условий о качестве товара продавец обязан передать покупателю что, и пригодный для чего
20. Законом, иными правовыми актами, государственными стандартами или другими обязательными правилами может быть определен, что
21. Согласно ст. 490 ГК РФ договором купли-продажи может быть предусмотрена обязанность продавца или покупателя страховать товар, в каких случаях
22. Продавец обязан передать покупателю товар, соответствующий условию договора о, чем
23. Гражданским кодексом РФ различаются понятия
24. В соответствии с условиями договора продавец обязан передать покупателю товар, в чем
25. Выполнение обязанности принять товары в сроки и порядке, предусмотренные договором, что означает
26. Покупатель обязан оплатить товар по цене, указанной где
27. Перечислите виды договоров купли-продажи согласно Российскому законодательству
28. Что такое договор купли –продажи
29. Что такое договор розничной купли-продажи
30. Что такое договор поставки
31. Что такое договор контрактации
32. Что такое договор энергоснабжения
33. Что такое договор продажи недвижимости
34. Что такое договор продажи предприятия.

## **Тема 2.7. Порядок изменения и расторжения договоров**

### **Вопросы по теме**

1. Когда может быть изменен договор
2. Как проводится изменение договора по соглашению сторон
3. Когда одна из сторон считает необходимым изменить договор, она обязана направить другой стороне, что
4. Как оформляется изменение или дополнение условий договора
5. Также договор может оформляться путем обмена документами с помощью какой связи
6. Перечислите, что указывают в соглашении об изменении, дополнении или продлении срока договора
7. Как проводится изменение договора в одностороннем порядке
8. Решение об изменении договора суд вправе принять в каких случаях, перечислите
9. Прекращение договора путем досрочного расторжения может произойти, когда
10. При расторжении договора по соглашению сторон, что составляет
11. Расторжение устного договора, как согласовывается
12. Расторжение письменного договора должно быть оформлено, путем чего
13. Соглашение о расторжении договора оформляется, чем
14. Что необходимо указать в соглашении о расторжении договора
15. Расторжение договора по требованию одной из сторон осуществляется по решению суда, как (перечислите)



16. Заинтересованная сторона при наличии оснований для расторжения договора направляет другой стороне, что

17. Сторона, получившая предложение, расторгнуть договор, рассматривает его и, что дает

18. Кто несет ответственность за нарушение условий договора

19. Когда возникают убытки

20. Какие бывают виды убытков

21. Что такое утрата имущества

22. Что такое повреждение имущества

23. Что относится к расходам кредитора

24. К неполученным доходам (упущенной выгоде), что относятся

25. Законодательство содержит правила в отношении нарушителей договора, какие

26. Что такое уплата неустойки.

## **Тема 2.8. Претензионная работа**

### **1. Вопросы по теме:**

1. Дайте определение понятию претензия

2. Что целесообразно в претензионной работе с поставщиками покупателям

3. Как направляются претензии поставщикам

4. Что указываются в претензии

5. Какие документы должны быть приложены к претензии и как должна быть подписана

6. Что указываются в ответе на претензию

7. Что прилагается на претензию к ответу при удовлетворении претензии

8. Какие документы должны быть возвращены заявителю при полном или частичном отказе в удовлетворении претензии заявителю

9. Как отправляется ответ на претензию

## **Раздел 3. Управление товарными запасами, потоками и организация работы на складе**

### **Тема 3.1. Управление товарными запасами, потоками и организация работы на складе**

#### **1. Вопросы по теме:**

1. Формирование необходимых размеров товарных запасов позволяет торговому предприятию обеспечивать, что

2. По своему назначению товарные запасы, формируемые на предприятиях торговли, можно подразделить на товарные запасы, на какие..

3. Основную массу всех запасов торгового предприятия составляют, что

4. Как формируются товарные запасы сезонного хранения и досрочного завоза

5. Товарные запасы, создаваемые на предприятиях торговли, могут оцениваться, как

6. Управление товарными запасами предполагает, что

7. Нормирование товарных запасов, что позволяет

8. Разработанные для оптовых предприятий необходимые нормы товарных запасов должны обеспечивать, что

9. Оперативный учет и контроль за состоянием товарных запасов ведется на основании чего

10. Для этой цели торговый отдел базы использует, что

11. Фактические остатки товаров, что сопоставляют

12. Регулирование товарных запасов в чем, заключается

13. В управлении товарными запасами на предприятиях оптовой торговли удобнее всего использовать, что

14. Автоматизированные системы управления товарными запасами, что позволяет сократить

15. Необходимые размеры товарных запасов для магазинов устанавливаются с учетом, чего

16. Если фактические запасы в магазине превысили необходимые затраты, то работники магазина должны в первую очередь установить причины возникшего превышения, из которых наиболее полными могут быть (перечислите)

17. В каждом магазине должен осуществляться постоянно, что

18. Для управления товарными запасами в магазинах все более широкое распространение, что получает.

### **Тема 3.2. Организация работы на складе и размещение товарных запасов на хранения**

### **1. Вопросы по теме:**

1. Дайте определение понятию склады
2. Дайте определение понятию хранение
3. Различают какие разновидности складов
4. Что такое размещение
5. Метод размещения товаров выбирают в зависимости, от чего
6. Перечислите задачи склада
7. Какие различаются склады по размерам
8. Какие различаются склады по высоте укладки грузов
9. Какие различаются склады по конструкции
10. Какие различаются склады по параметрам содержания ( хранения)
11. В разных логических процессах склады выполняют какие функции
12. Любой склад обрабатывает, по меньшей мере, три вида материальных потоков
13. Наличие входного потока означает какую необходимость
14. При обслуживании входного потока выполняются, какие работы
15. Выходной поток обуславливает необходимость, чего
16. Внутренний поток перемещается, где
17. Реализация функции временного хранения материальных запасов означает, какую необходимость
18. На складах готовых изделия предприятий-изготовителей осуществляются, что
19. Склады сырья и исходных материалов предприятий – потребителей, что принимают
20. Склады оптово-посреднических фирм в сфере обращения продукции производственно-технического назначения, выполняют какие функции
21. Склады торговли, находящиеся в местах сосредоточения производства (выходные оптовые базы), принимают товары от кого, и какими партиями
22. Склады, расположенные в местах потребления (торговые оптовые базы), получают товары от кого, и как формирует ассортимент.

### **Тема 3.3. Организация рационального перемещения материальных потоков**

#### **Вопросы по теме:**

1. Материальные потоки образуются в результате, чего
2. Что такое материальный поток
3. Материальный поток характеризуется каким определенным набором параметров
4. Какие виды материальных потоков бывают
5. Что означает входной поток
6. Что означает выходной поток
7. Внутренний поток, может выражаться в каких 2-х формах.
8. Поступление материального потока на склад (в систему), как правило, что означает
9. Какие выделяют признаки классификации материальных потоков по отношению к логической системе
10. Какие выделяют признаки классификации материальных потоков по отношению к звену логистической системы
11. Что понимается под номенклатурой
12. По ассортименту материальные потоки делятся на какие потоки
13. В процессе транспортирования грузы классифицируются по виду, чего
14. 14. Что такое массовый поток
15. Что такое крупный поток
16. Что такое средний поток
17. Что такое мелкий поток
18. Что такое тяжеловесные потоки
19. Что такое легковесные потоки
20. Что такое негабаритные потоки
21. Что образуют насыпные грузы
22. Что образуют навалочные грузы

23. Что такое наливные грузы
24. Что является единицей измерения штучных грузов
25. По степени детерминированности параметров потока различают, какие материальные

потоки

26. По характеру движения во времени различают какие материальные потоки
27. Что относится к непрерывным материальным потокам

#### **Тема 3.4. Приемы и методы коммерческой логистики**

1. Какие существуют две формы движения материальных потоков
2. При транзитной форме распределения ресурсы направляются непосредственно кому
3. В чем состоят экономические преимущества транзитной формы
4. При складской форме движения продукции поставка материальных ресурсов

осуществляется через кого

5. Как определяются экономические преимущества складской формы
6. Под системой управления материальными потоками, что понимается
7. Управление материальными потоками на предприятии предполагает выполнение каких

функции

8. В чем заключается координация действия
9. Что предполагает организация
10. Что включает планирование
11. Чему предшествует прогнозирование
12. Как осуществляется контроль как функция управления материальными потоками
13. Перечислите какие включает в себя операции регулирование.

#### **Тема 3.5. Законодательство Российской Федерации «О защите прав потребителей».**

1. Когда в России вступил в силу Федеральный закон «О защите прав потребителей»
2. Согласно п. 1 ст. 1 Федерального закона «О защите прав потребителей» отношения в области защиты прав потребителей регулируются, чем

3. Сам Закон неразрывно связан с какими нормативными актами

4. На что направлен Закон РФ «О защите прав потребителей»

5. Отношения в сфере защиты прав потребителей регулируются другими нормативными актами. Какие к ним относятся законы (Перечислите)

6. Согласно ст. 25 и 26 Закона "О защите прав потребителей" Правительство РФ утверждает правила отдельных видов договоров, каких

7. Кто является потребителем

8. Изготовителем какие организации признаются

9. Индивидуальным предпринимателем считается, какой гражданин

10. Кто такой исполнитель

11. Юридическим основанием возникновения каких-либо отношений потребителя и исполнителя, что являются

12. Признак возмездности выполненной работы, оказанной услуги, что является

13. Кто такой продавец

14. Согласно п. 1 ст. 469 Гражданского кодекса РФ продавец обязан, что должен передать покупателю

15. Что такое стандарт

16. В стандартах находят отражение, какие обязательные требования

17. Что такое недостаток товара (работы, услуги)

18. Существенный недостаток товара (работы, услуги)

19. Что такое безопасность товара (работы, услуги)

20. В чем состоит отличие существенного недостатка от недостатка.

#### **Раздел 4. Осуществление добровольной сертификации услуг**

##### **Тема 4.1. Добровольная сертификация услуг.**

1. Что такое сертификат

2. В каких целях осуществляется сертификат

3. Что такое процедура сертификации продукции

4. Что является объектом сертификации
5. Что позволяет добровольная сертификация продукции компаниям
6. Основным нормативным актом, регулирующим деятельность по добровольной сертификации, в настоящее время является, какой закон
7. Существующие системы добровольной сертификации можно условно разделить на пять основных групп (Перечислите)
8. Какая цель добровольной сертификации
9. Каков порядок проведения сертификации (Перечислите)
10. Какой срок действия сертификата
11. При получении сертификата на иностранную продукцию в системе ГОСТ России, заявитель какие представляет пакет документов (Перечислите)
12. Для добровольной сертификации отечественной продукции представляются, какие документов (Перечислите).

#### **Тема 4.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности**

1. Что такое торговля
2. К какой деятельности относится государственное регулирование торговли 3. Государство регулирует две группы, каких отношений
4. Какие цели государственного регулирования торговой деятельности
5. Какие основные задачи государственного регулирования торговой деятельности (Перечислите)
6. Какими двумя основными методами (способами) воздействует государство на развитие экономики
7. Проектом Закона РФ «О внутренней торговле», разработанным по поручению Правительства РФ, в функции государственных органов в области регулирования торговли включались, какие уровни (Перечислите)
8. Как осуществляется управление внутренней торговлей по России
9. Что относятся к основным регулирующим органам
10. Перечислите органы, контролирующие все стороны коммерческой деятельности и их функции
11. Перечислите контролирующие органы, проверяющие отдельные виды торговли и выполняемые ими функции.

#### **Раздел 5. Эффективное использование методов, средств и приемов менеджмента в коммерческой деятельности**

##### **Тема 5.1. Использование методов, средств и приемов менеджмента в торговле.**

1. Что является основной целью менеджмента в коммерции
2. Использование менеджмента в торговле призвано решать, какие основные задачи
3. В чем заключается функция задачи в коммерческой деятельности (Перечислите)
4. Обеспечение высокого уровня торгового обслуживания покупателей, - эта задача реализуется путем обеспечения, чего (Перечислите)
5. Обеспечение достаточной экономичности осуществления торгово-технологического и торгово-хозяйственного процессов на предприятии – эта задача реализуется путем обеспечения, чего (Перечислите)
6. Максимизация суммы прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия, и обеспечение эффективного использования – эта задача реализуется путем чего (Перечислите)
7. Минимизация уровня хозяйственных рисков, связанных с деятельностью торгового предприятия – эта задача реализуется путем чего (Перечислите)
8. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости торгового предприятия – эта задача реализуется за счет чего (Перечислите)
9. В управлении торговым предприятием целесообразно выделить какие сферы деятельности (Перечислите)
10. Что относится к организационной сфере деятельности (Перечислите)
11. Что относится к экономической сфере деятельности
12. Что относится к финансовой сфере деятельности

13. Что такое коммерческая деятельность
14. Кто такой производитель
15. Кто такой потребитель
16. Кто такой продавец
17. Что является одним из ключевых элементов в системе коммерческих отношений
18. Что является субъектами коммерческой деятельности в сфере товарного обращения
19. Что является объектами коммерческой деятельности в сфере товарного обращения
20. Что такое товар
21. Что такое услуга
22. Что такое капитал

## **Раздел 6. Порядок расчета экономических показателей**

### **Тема 6.1. Порядок расчета экономических показателей**

1. Чтобы торговое предприятие успешно функционировало, необходимо, что проводить
2. Что является важнейшим показателем эффективности работы торгового (коммерческого) предприятия
  3. Балансовая прибыль рассчитывается с учетом , чего
  4. Что относят к планируемым расходам
  5. Что относят к непланируемым доходам
  6. Для характеристики экономической эффективности торгового предприятия, а также в целях проведения сравнительного анализа необходимо знать, что
    7. Что является наиболее распространенным показателем рентабельности торговли
    8. Что можно отнести к другим показателям эффективности этой группы
    9. Что является одним из качественных показателей эффективности коммерческой работы
    10. Что является результатом деятельности торгового предприятия

### **МДК 01.02. Организация торговли**

1. Что такое сфера обращения;
2. Назовите условия рыночного обмена;
3. Дайте определение рынка;
4. Перечислите черты рыночных отношений в условиях свободной экономической деятельности;
5. Перечислите и раскройте элементы рыночной модели;
6. Дайте определение конъюнктуры рынка;
7. Дайте определение емкости рынка;
8. Что такое конкуренция;
9. Объясните, почему торговля является самостоятельным видом деятельности;
10. Что такое товародвижение;
11. В каких аспектах рассматривается товародвижение;
12. Что относится к технологическим операциям в товародвижении;
13. Какие факторы влияют на процесс товародвижения;
14. Назовите внешние факторы;
15. Дайте характеристику производственных факторов;
16. Дайте характеристику транспортных факторов;
17. Дайте характеристику социальных факторов;
18. Дайте характеристику внутренних факторов;
19. Перечислите принципы рационализации товародвижения;
20. Что такое транзитная форма товароснабжения;
21. Когда транзитная форма товароснабжения рентабельна;
22. Что такое складская форма товароснабжения;
23. Какие факторы влияют на выбор форм товароснабжения;
24. Что предполагает рациональная организация товародвижения.
25. Что такое закупка товаров;
26. Что необходимо для осуществления закупки товаров;

27. Перечислите этапы планирования закупок;
28. В чем состоят принципы закупки товаров;
29. Что означает рациональная закупка товаров;
30. Что такое оптимальный размер заказа;
31. Назовите методы осуществления операций при закупке;
32. Что такое доставка товара;
33. Перечислите и раскройте методы доставки товаров;
34. Что такое маршрут;
35. Какие маршруты бывают;
36. От каких факторов зависит величина стоимости доставки товаров;
37. От чего зависит частота завоза товаров;
38. От чего зависит количество заказываемых товаров;
39. Что такое график завоза;
40. Какие данные необходимы для обоснования графиков завоза;
41. Что такое приемка товаров по количеству;
42. Какие операции выполняются при приемке товаров по количеству;
43. Назовите необходимые документы для приемки товаров по количеству;
44. Что такое приемка товаров по качеству;
45. Какие операции выполняются при приемке товаров по качеству;
46. Что необходимо сделать в случае несоответствия фактического наличия или отклонения по качеству;
47. Кто осуществляет приемку товаров;
48. Назовите документы, необходимые для оприходования товаров;
49. Какие бывают сертификаты;
50. Что такое хранение товаров;
51. С какими процессами связано хранение товаров;
52. Перечислите способы хранения товаров;
53. Назовите и раскройте способы укладки товаров;
54. Что такое подготовка товаров к продаже;
55. Перечислите и раскройте операции подготовки товаров к продаже;
56. Перечислите факторы, влияющие на уровень обслуживания покупателей.
57. Что такое предприятия;
58. Назовите и раскройте признаки предприятия;
59. Дайте определение торгового предприятия как самостоятельного субъекта;
60. Дайте определение торгового предприятия как имущественного комплекса;
61. Что включает в себя имущественный комплекс предприятий торговли;
62. Назовите основное правило предприятий торговли;
63. В чем заключается основная задача торговых предприятий;
64. Какие задачи решают торговые предприятия в процессе своей деятельности;
65. Перечислите функции, которые выполняют торговые предприятия;
66. Назовите особенности торговых предприятий.
67. Что такое государственное регулирование;
68. Что обеспечивает государственное регулирование;
69. Какими методами осуществляется государственное регулирование торговой сферы;
70. Назовите основные законы в области торговли;
71. Что такое госторгинспекция;
72. Какими правами наделена госторгинспекция.
73. Какие функции выполняет оптовая торговля на макроуровне;
74. Что является функциями оптового звена;
75. Каковы функции оптовой торговли по отношению к поставщикам;
76. Каковы функции оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям.
77. Что такое упаковка;
78. Что такое тара;

79. Перечислите основные функции тары и упаковки;
80. Перечислите дополнительные функции тары и упаковки;
81. Какова классификация тары и упаковки, раскройте ее.
82. В чем заключается основная функция информации о товаре;
83. Назовите основные виды товарной информации
84. Раскройте содержание основной товарной информации;
85. Раскройте содержание коммерческой товарной информации;
86. Раскройте содержание потребительской товарной информации;
87. Перечислите формы товарной информации в зависимости от средств передачи;
88. Раскройте понятие словесной информации;
89. Раскройте понятие изобразительной информации;
90. Раскройте понятие символической информации;
91. Раскройте понятие штриховой информации;
92. Перечислите требования, предъявляемые к товарной информации (правило 3–Д);
93. Раскройте требование достоверность;
94. Раскройте требование доступность;
95. Раскройте требование достаточность;
96. Что такое маркировка;
97. Перечислите носители торговой маркировки;
98. Что такое товарный чек;
99. Что такое товарный чек;
100. Что такое кассовый чек;
101. Что такое счет;
102. Что такое пиктограмма;
103. На что делятся пиктограммы;
104. Что такое товарный знак;
105. Что такое знак соответствия;
106. Что такое манипуляционный знак;
107. Что такое предупредительный знак;
108. Что такое экологический знак;
109. Что такое штриховой код.
110. Что такое выкладка товара;
111. В чем заключается цель выкладки;
112. В чем разница между размещением и выкладкой товаров;
113. Что такое мерчендайзинг;
114. Какие задачи решает выкладка товаров;
115. Каково основополагающее правило выкладки;
116. Перечислите и раскройте принципы выкладки в торговом зале;
117. Перечислите и раскройте концепции представления товаров;
118. Назовите и раскройте виды выкладки товаров;
119. Назовите и раскройте правила выкладки в мерчендайзинге;
120. Что такое фейсинг;
121. Что включает в себя формула AIDA.

#### **МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда (ПК1.10 ОК 1, 4, 12)**

##### **Тема 1.1 Предмет, задачи связь с другими дисциплинам. Научно-технический процесс в торговле**

1. Дать понятие научно-техническому прогрессу.
2. Чем отличается эволюция от революции?
3. Какая взаимосвязь между наукой и техникой?

4. Как классифицируется торгово-технологическое оборудование?
5. Перечислите основные направления НТП в торговле.

### **Тема 2.1. Значение и виды мебели для различных помещений и назначения**

1. Перечислите требования, предъявляемые к мебели.
2. Приведите классификацию мебели.
3. Раскройте понятие «типизация» мебели.
4. Раскройте понятие «унификация» мебели.
5. Раскройте понятие «стандартизация» мебели.
6. Перечислите мебель торговых залов, ее типы, назначение, особенности устройства и применения
7. Перечислите мебель подсобных помещений и складов, ее типы, назначение, особенности устройства и применения
8. Перечислите мебель мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения.
9. Назовите принципы выбора и оснащения торговой мебелью магазинов.

### **Тема 2.2. Торговый инвентарь, назначение, виды**

1. Дать определение торговому инвентарю.
2. Перечислите требования предъявляемые к торговому инвентарю
3. Какой инвентарь применяется для вскрытия тары?
4. Назовите инвентарь для подготовки товаров к продаже.
5. Перечислите инвентарь для проверки качества товаров.
6. Назовите рекламный инвентарь.

### **Тема 2.3. Тара – оборудования, ее применения.**

1. Дать определение тары – оборудования.
2. Назовите основные узлы и детали тары – оборудования.
3. Перечислите требования предъявляемые к таре – оборудования?
4. В чем выражается социальная эффективность использования тары – оборудования в торговле?
5. В чем выражается социальная эффективность использования тары – оборудования в торговле?

### **Тема 3.1. Значение и классификация измерительных оборудования**

1. Дайте определение «измерительное оборудование».
2. Перечислите группы измерительного оборудования.
3. Приведите классификацию весоизмерительного оборудования.
4. Перечислите требования, предъявляемые к весоизмерительному оборудованию.
5. Охарактеризуйте весы настольные: циферблатные и электронные, лотковые.
6. Каково назначение весоизмерительного оборудования?
7. Приведите техническую характеристику весов настольных.
8. Перечислите правила эксплуатации весов настольных.
9. Весы товарные и вагонные, их типы и техническая характеристика.
10. Что относится к измерительному оборудованию?
11. Какое значение имеет применение измерительного оборудования в торговле?
12. Назвать требования, предъявляемые к весам.
13. Укажите особенности устройства автомобильных весов.
14. Чем отличаются весы шкальные от весов товарных?

### **Тема 3.3. Гири, меры длины и объема. Государственный и ведомственный надзор**

1. Перечислите виды гирь.
2. Дайте определение «обыкновенные гири»
3. Дайте определение «условные гири»
4. Дайте определение «образцовые гири»
5. Перечислите, меры объема и длины.
6. Охарактеризуйте поверку весоизмерительного оборудования
7. Назовите сроки поверки измерительного оборудования.
8. Охарактеризуйте функции Государственного и ведомственного надзора за измерительным оборудованием.



9. Опишите процедуру поверки и клеймение измерительного оборудования.

#### **Тема 4.1. Значение и классификация режущего оборудования**

1. Назовите виды режущего оборудования.

2. Назовите виды измельчительного оборудования.

3. В чем выражается экономическая эффективность использования режущего оборудования?

4. В чем выражается экономическая эффективность использования измельчительного оборудования?

5. В чем выражается социальная эффективность использования режущего оборудования?

6. В чем выражается социальная эффективность использования измельчительного оборудования?

7. Назовите опасные узлы и детали режущего оборудования.

8. Назовите опасные узлы и детали измельчительного оборудования.

9. Перечислите критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли измельчительным оборудованием.

10. Перечислите критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли режущим оборудованием.

#### **Тема 5.1. Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами**

1. В чём преимущества замороженных продуктов перед консервированными?

2. Дайте определение непрерывная холодильная цепь.

3. Из каких звеньев состоит непрерывная холодильная цепь?

4. Дайте характеристику льдо-соляной смеси как способа получения холода.

5. В чём преимущества и недостатки сухого льда?

6. Какие вещества необходимы для получения машинного холода?

7. Перечислите способы получения холода.

#### **Тема 5.2. Виды холодильного торгового оборудования.**

1. По каким признакам классифицируется торговое холодильное оборудование?

2. Для чего предназначены шкафы холодильные?

3. Для чего предназначены холодильные прилавки?

4. Для чего предназначены холодильные витрины?

5. Для чего предназначены холодильные камеры?

6. Назовите виды холодильных и морозильных камер.

7. Каковы правила эксплуатации торгового холодильного оборудования?

8. Охарактеризуйте принцип действия компрессионной холодильной машины.

9. Перечислите основные узлы и детали холодильных камер.

#### **Тема 6.1. Грузоподъемные машины и механизмы.**

1. Каково значение применения подъемно-транспортного оборудования в торговых предприятиях?

2. Приведите классификация подъемно-транспортного оборудования.

3. Перечислите виды подъемно-транспортного оборудования.

4. Назовите правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.

#### **Тема 7.1. Контрольно – кассовые машины (ККМ) их функции и классификация**

1. Каково значение применения контрольно – кассовых машин в торговых организациях?

2. В чем заключается социальная и технологическая эффективность функции контрольно – кассовых машин,

3. Приведите классификацию контрольно – кассовых машин.

4. Перечислите основные узлы ККМ их назначение и устройство.

5. Назовите правила эксплуатации ККМ.

6. Перечислите основные документы учета денежных поступлений.

7. Каковы правила ведения (журнал регистрации показаний счетчиков суммирующих, книга учета денежных поступлений от кассиров).

#### **Тема 7.2. Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика**

1. Какое экономическое значение имеет применение ЭКРМ?

2. Какое социальное значение имеет применение ЭКРМ?
3. Назовите основные узлы ЭКРМ.
4. Какие нормативные документы устанавливают правовое использование ККМ?
5. Чем отличаются ККМ от ЭКРМ?

### **Тема 7.3. Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ**

1. Для чего применяется Государственный реестр ККМ?
2. Из каких разделов состоит Государственный реестр ККМ?
3. Назовите механизмы устройства машин для счёта бумажных денег.
4. Дайте характеристику аппаратам для проверки подлинности банкнот.
5. Как устроены аппараты для проверки подлинности банкнот.
6. **Машины для подсчёта бумажных денег, их основные узлы.**
7. **Аппараты для проверки подлинности банкнот, их значение в современных условиях.**
8. **Устройство и принцип действия машин для счёта бумажных денег.**
9. **Устройство и принцип действия аппаратов для проверки подлинности банкнот.**

### **Тема 8.1. Правила и организационные основы охраны труда**

1. Дайте определение охраны труда
2. Дайте определение техника безопасности
3. Перечислите основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда.
4. Назовите государственного контроля над охраной труда.
5. Назовите органы ведомственного контроля над охраной труда.
6. Что относится к органам общественного контроля?

### **Тема 8.2. Производственный травматизм и профессиональные заболевания**

1. Дайте определение производственная травма.
2. Дайте определение производственный травматизм.
3. Перечислите причины производственного травматизма.
4. Каков порядок расследования несчастных случаев.
5. Перечислите виды инструктажей
6. Дайте определение вводного инструктажа
7. Дайте определение первичного инструктажа
8. Дайте определение первичного инструктажа
9. Дайте определение периодического инструктажа
10. Дайте определение внепланового инструктажа
11. Дайте определение целевого инструктажа
12. Дайте определение производственная травма.
13. Дайте определение производственная травма.
14. Охарактеризуйте порядок регистрации различных форм инструктажей.
15. Дайте определение профессиональные заболевания.
16. Охарактеризуйте предельно допустимый уровень производственного фактора

### **Тема 8.3. Условия труда и производственная санитария**

1. Какие понятия включают вопросы условий труда?
2. Какие понятия включают вопросы производственной санитарии?
3. Дать понятие санитарно-гигиенических условий.
4. Какую ответственность несут руководители за несоблюдение условий охраны труда?
5. Какую ответственность несут руководители за несоблюдение условий производственной санитарии?
6. Перечислите факторов производственной среды.
7. Назовите нормативные документы, регулирующие условия труда и производственной санитарии.

### **Тема 8.4. Электробезопасность**

1. Какие факторы вызывают поражение электрическим током?
2. Назовите виды электротравматизма.
3. Дайте определение электрическая травма.
4. Дайте определение электрический удар.

5. Как подразделяются помещения по степени электробезопасности?
6. Какие технические средства защиты человека от электрического тока применяются в настоящее время?
7. Охарактеризуйте заземление
8. Охарактеризуйте зануление.
9. Охарактеризуйте защитное отключение.

#### **Тема 8.5. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования**

1. Перечислите зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации.
2. Назовите требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования.
4. Перечислите средства защиты при эксплуатации торгового оборудования.
5. Каковы правила техники безопасности при эксплуатации весоизмерительного оборудования.
6. Каковы правила техники безопасности при эксплуатации МГ .
7. Каковы правила техники безопасности при эксплуатации измельчительного оборудования.
8. Каковы требования безопасности при погрузочно-разгрузочных работах.

#### **Тема 9.1. Организация пожарной охраны в торговых предприятиях**

1. Дайте определение пожарной безопасности.
2. Значение соблюдения пожарной безопасности в торговых предприятиях.
3. Правила пожарной безопасности в торговых предприятиях.
4. Какую ответственность несут должностные лица за пожарную безопасность на предприятии?
5. Охарактеризуйте противопожарный режим.
6. Перечислите виды противопожарного инструктажа
7. Назовите порядок и сроки его проведения.

#### **Тема 9.2. Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь. Огнетушители, их типы, устройство**

1. Какие причины могут спровоцировать пожар в торговом предприятии?
2. Назовите противопожарный инвентарь, необходимый для торгового предприятия.
3. Какие типы огнетушителей применяются в настоящее время?
4. Виды и особенности устройства противопожарного водоснабжения.
5. Как осуществляется эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара?

#### **Тема 9.3. Средства пожарной сигнализации и связи**

1. Назовите виды пожарной сигнализации.
2. Каковы особенности применения отдельных видов пожарной сигнализации?
3. Дайте характеристику одному из видов пожарной сигнализации.
4. Назовите тепловые извещатели, дайте им характеристику.
5. В каком случае применяются световые извещатели?

## **ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ**

### **ПО МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности**

- ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
- ОК 02. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
- ОК 03. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
- ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
- ОК 06. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
- ОК 07. 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 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг

№ п/п	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	
1.		Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция» _____	ОК 01	
2.		торговая или торгово-посредническая деятельность, участие в продажах или содействие продажам товаров и услуг, в широком смысле предпринимательская деятельность	ОК 01	
3.		торговое предприятие, организация, учреждения или гражданин- предприниматель, реализующий товары оптом или в розницу называется _____		
4.		Что является целью коммерческой деятельности 1. удовлетворение потребностей рынка 2. повышение эффективности хозяйствования 3. максимизация выгоды (дохода, прибыли) 4. нет верного ответа	ОК 01	
5.		Предмет коммерческой деятельности: 1. Товары и услуги 2. люди 3. цели 4. ресурсы	ОК 01	
6.		Коммерческая деятельность в розничной торговле включает основной элемент: 1. структура 2. цели 3. рекламно-информационную деятельность 4. планирование	ОК 01	
7.		Коммерческие предприятия это: 1. предприятия, которые созданы для извлечения экономических выгод и в своей деятельности преследуют эту цель 2. организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. 3. организации, которые созданы для удовлетворения каких-либо общественных потребностей, и которые по закону не могут распределять никакие денежные	ОК 01	

		поступления 4. все перечисленные		
8.		К некоммерческим организациям относятся 1. общество с ограниченной ответственностью 2. товарищество на вере 3. ассоциации и союзы писателей, художников, кинематографистов. 4. нет правильного ответа	ОК 01	
9.		Одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму _____	ОК 02	
10.		Поставщик (продавец), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности оформляет договором _____	ОК 02	
11.		Продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью) оформляет договором _____	ОК 02	
12.		Товарный склад обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему владельцами товаров, и возвратить эти товары в сохранности оформляет договором _____	ОК 02	
13.		Исчисляется в процентах от суммы неисполненного или ненадлежащего исполненного обязательства и уплачивается за каждый день просрочки, т.е. непрерывно вырастает _____	ОК 02	
14.		Установленная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить другой стороне в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения его обязательства: 1. неустойка 2. займ 3. залог 4. процент	ОК 02	
15.		Денежная сумма, выдаваемая одной из сторон по договору в счет причитающихся с нее платежей другой стороне: 1. залог 2. пеня 3. задаток 4. процент	ОК 02	
16.		Соглашение о расторжении договора оформляется:	ОК 02	

		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. протоколом</li> <li>2. устно</li> <li>3. заявлением</li> <li>4. претензией</li> </ol>		
17.		<p>Письменное требование о добровольном устранении нарушения условий договора или законодательства называется</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. договором</li> <li>2. заявлением</li> <li>3. претензией</li> <li>4. протоколом</li> </ol>	ОК 02	
18.		<p>Здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения, поступивших на них товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. фирмы</li> <li>2. предприятия</li> <li>3. склады</li> <li>4. организации</li> </ol>	ОК 02	
19.		<p>_____ - специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям</p>	ОК 03	
20.		<p>Внутреннюю среду торгового предприятия представляют:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. биржи</li> <li>2. ярмарки</li> <li>3. складское хозяйство</li> <li>4. нет верного ответа</li> </ol>	ОК 03	
21.		<p>Организация прямых договорных связей розничных торговых предприятий с производственными предприятиями по поставкам товаров простого ассортимента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. хлебобулочных изделий</li> <li>2. тканей</li> <li>3. трикотажа</li> <li>4. белья</li> </ol>	ОК 03	
22.		<p>Организация договорных связей по поставкам товаров сложного ассортимента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. фруктов</li> <li>2. овощей</li> <li>3. обуви</li> <li>4. молочных продуктов</li> </ol>	ОК 03	
23.		<p>По отношению к клиентам-покупателям оптовые предприятия должны выполнять следующие функции:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. оценка потребностей и спроса</li> <li>2. концентрация коммерческой деятельности</li> <li>3. инвестиционное обеспечение процесса товародвижения</li> <li>4. все ответы верны</li> </ol>	ОК 03	

24.		<p>Посреднические оптовые структуры, осуществляющие свою деятельность без перехода к ним права собственности на товар это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. товарные биржи</li> <li>2. аукционы</li> <li>3. торговые агенты</li> <li>4. дилеры</li> </ol>	ОК 03	
25.		<p>Хозяйственное товарищество это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), несущих ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом.</li> <li>2. коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), не несущих ответственности по ее обязательствам принадлежащим им имуществом и рискующих только своими долями (вкладами).</li> <li>3. коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов.</li> </ol>	ОК 04	
26.		<p>Коммерческая деятельность в розничной торговле включает основной элемент:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. структура</li> <li>2. цели</li> <li>3. рекламно-информационную деятельность.</li> </ol>	ОК 04	
27.		<p>Что относится к функции новаторской коммерческой деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. содействие процессу продуцирования новых идей (технических, организационных, управленческих), осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых тов./услуг;</li> <li>2. внедрение новых форм и методов организации производства, рациональное объединение форм единичного разделения труда и основных элементов производственной системы, контроль за ними;</li> <li>3. самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работы.</li> <li>4. Нет верного ответа</li> </ol>	ОК 04	
28.		<p>Что относится к функции организационной коммерческой деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. асамореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работ;</li> <li>2. наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных ресурсов.;</li> <li>3. внедрение новых форм и методов организации производства, рациональное объединение форм единичного разделения труда и основных элементов производственной системы, контроль за ними</li> </ol>	ОК 04	

		4. все ответы верны		
29.		<p>Что относится к функции хозяйственной коммерческой деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных ресурсов;</li> <li>2. самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работы;</li> <li>3. содействие процессу продуцирования новых идей (технических, организационных,</li> <li>4. Все ответы верны</li> </ol>	ОК 04	
30.		<p>Что относится к функции личностной коммерческой деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. а) содействие процессу продуцирования новых идей (технических, организационных, управленческих), осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых тов./услуг.</li> <li>2. б) самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работы;</li> <li>3. в) наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных ресурсов.</li> <li>4. Нет верного ответа</li> </ol>	ОК 04	
31.		<p>Основными задачами коммерческой деятельности являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. координация закупочных работ среди поставщиков и потребителей</li> <li>2. установление хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка:</li> <li>3. изучение и анализ источников закупки товаров.</li> <li>4. Все ответы верны</li> </ol>	ОК 04	
32.		<p>Самостоятельное рыночное мероприятие, доступное для всех товаропроизводителей – продавцов и покупателей – в установленном месте и на установленный срок, организующееся с целью заключения договоров купли-продажи (поставки) и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных хозяйственных связей _____</p>	ОК 06	
33.		<p>Самостоятельные хозяйственные структуры, осуществляющие организацию купли-продажи мелких партий товаров в определенном месте и по определенным правилам _____</p>	ОК 06	
34.		<p>К основным субъектам сферы товарного обращения относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. посредники</li> <li>2. транспорт</li> <li>3. товары</li> <li>4. склады</li> </ol>	ОК 06	
35.		<p>Субъектами рынка, непосредственно взаимодействующими с</p>	ОК 06	



		торговыми предприятиями, являются: 1. производители (поставщики) товаров; 2. оказывающие услуги и приобретающие рабочую силу; 3. государство – правительство. 4. Все вышеперечисленное		
36.		Основу внешней среды торгового предприятия составляют: 1. финансовые и кадровые ресурсы 2. складское хозяйство 3. покупатели и поставщики товаров. 4. Трудовые ресурсы	ОК 06	
37.		Внутреннюю среду торгового предприятия представляют: 1. экономические, финансовые и кадровые ресурсы 2. конкуренты 3. банки. 4. Страховые компании	ОК 06	
38.		Основу внешней среды торгового предприятия составляют: 1. контрольно-инспекционные органы (налоговые службы, инспекции по торговле и качеству товаров, ценам) 2. функциональные службы 3. информационно-компьютерное обеспечение 4. складское хозяйство	ОК 06	
39.		сведения о сложившейся ситуации на рынке различных товаров и услуг называются _____	ОК 07	
40.		это преднамеренно скрываемые по коммерческим соображениям экономические интересы и сведения о различных сторонах и сферах деятельности фирмы называется _____	ОК 07	
41.		любое название, знак, символ, рисунок или их комбинация, используемые для обозначения товаров фирмы и отличающие их от товаров конкурентов	ОК 07	
42.		отношения, складывающиеся между поставщиками и покупателями в процессе поставок товаров	ОК 07	
43.		совокупность видов, разновидностей и сортов товаров, объединенных или сочетающихся по определенному признаку	ОК 07	
44.		Договор заключается в: 1. в устной форме 2. в простой письменной форме 3. в сложной письменной форме. 4. в любой форме	ОК 07	
45.		Одна сторона имеет только права, а другая только обязанности это: 1. односторонние договоры 2. двухсторонние договоры 3. многосторонние договоры. 4. Нет верного ответа	ОК 07	
46.		Каждая из сторон имеет по отношению к другой как права, так и обязанности это:	ОК 07	

		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. двухсторонние договоры</li> <li>2. многосторонние договоры</li> <li>3. односторонние договоры.</li> <li>4. нет верного ответа</li> </ol>		
47.		<p>Сторона должна получать плату за исполнение своих обязанностей это договоры:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. возмездные</li> <li>2. безвозмездные</li> <li>3. реальные.</li> <li>4. все ответы верны</li> </ol>	ОК 07	
48.		<p>Предприятие это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. первичное, основное звено общественного производства, самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданное для производства продукции, выполнения работ и услуг в целях удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли или осуществления специальных социально значимых функций</li> <li>2. организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), несущих ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом</li> <li>3. организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.</li> <li>4. Все ответы верны</li> </ol>	ОК 07	
49.		Объединение нескольких лиц на основе соглашения между ними для осуществления предпринимательской деятельности называется _____	ОК 12	
50.		Организации, создаваемые одним или несколькими лицами на основе передаваемого ими в собственность общества имущества для осуществления предпринимательской деятельности называется _____	ОК 12	
51.		общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций называется _____	ОК 12	
52.		Розничные торговые предприятия реализуют товары непосредственно _____	ОК 12	
53.		вероятность потери прибыли и недополучения части дохода называется _____	ОК 12	
54.		<p>Хозяйственное товарищество это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), несущих ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом.</li> <li>2. коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), не несущих ответственности по ее обязательствам принадлежащим им имуществом и рискующих только своими долями (вкладами).</li> </ol>	ОК 12	

		<p>3. коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов.</p> <p>4. Нет верного ответа</p>		
55.		<p>Хозяйственное общество это:</p> <p>1. коммерческая организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество;</p> <p>2. коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов.</p> <p>3. коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), не несущих ответственности по ее обязательствам принадлежащим им имуществом и рискующих только своими долями (вкладами).</p> <p>4. Нет верного ответа</p>	ОК 12	
56.		<p>К хозяйственным товариществам относятся:</p> <p>1. полное товарищество</p> <p>2. общество с ограниченной ответственностью</p> <p>3. акционерные общества.</p> <p>4. кооператив</p>	ОК 12	
57.		<p>К хозяйственным обществам относятся:</p> <p>1. товарищество на вере</p> <p>2. общество с ограниченной ответственностью</p> <p>3. акционерные общества.</p> <p>4. кооператив</p>	ОК 12	
58.		<p>Дальнейшая конкретизация заявки, посредством которой торговые организации сообщают поставщикам развернутый ассортимент товаров, подлежащих поставке на предстоящий период – это:</p> <p>1. заказ на аренду помещения</p> <p>2. заказ на поставку товаров</p> <p>3. заказ на проведение ярмарки.</p> <p>4. Нет верного ответа</p>	ОК 12	
59.		<p>Как называется распространение товаров и услуг по средствам сети Интернет _____</p>	ПК 1.1.	
60.		<p>Одно из преимуществ электронной коммерции для потребителей _____</p>	ПК 1.1.	
61.		<p>Коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов называется _____</p>	ПК 1.1.	
62.		<p>Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров складывающиеся в процессе поставок товаров называются _____</p>	ПК 1.1.	

63.	<p>Ответ лица, которому адресована оферта это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Акцепт оферты</li> <li>2. Оферта</li> <li>3. Акцепт</li> <li>4. Претензия</li> </ol>	ПК 1.1.	
64.	<p>2. Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров складывающиеся в процессе поставок товаров относятся к:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Личным</li> <li>2. Коллективным</li> <li>3. Административно-правовым</li> <li>4. Нет верных ответов</li> </ol>	ПК 1.1.	
65.	<p>Коммерческий договор является разновидностью:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Договора найма</li> <li>2. Гражданско - правового договора</li> <li>3. Договора дарения</li> <li>4. Все ответы верные</li> </ol>	ПК 1.1.	
66.	<p>Какими нормативными правовыми актами регулируется продажа товаров дистанционным способом?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конституцией РФ</li> <li>2. Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом" от 31 декабря 2020 г. N 2463</li> <li>3. Трудовым кодексом</li> <li>4. Все ответы верны</li> </ol>	ПК 1.1.	
67.	<p>Определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения называется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Устойка</li> <li>2. Неустойка</li> <li>3. Наказание</li> <li>4. Нет верного ответа</li> </ol>	ПК 1.1.	
68.	<p>Между субъектами коммерческой деятельности возможно заключение договоров:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дарения</li> <li>2. Займа</li> <li>3. Перевозки груза</li> <li>4. Наследования</li> </ol>	ПК 1.1.	
69.	<p>Совокупность ресурсов одного наименования, находящихся в процессе приложения к ним различных логистических операций (складирование – элементарный материальный поток) называется _____</p>	ПК 1.2.	
70.	<p>Торговые оптовые базы, получают товары производственного ассортимента, и, формируя широкий торговый ассортимент, снабжают ими розничные торговые предприятия склады _____</p>	ПК 1.2.	
71.	<p>Перемещается внутри склада и выполняет функцию _____</p>	ПК 1.2.	

		необходимости перемещения груза внутри склада _____		
72.		Наличие _____ означает необходимость разгрузки транспорта, проверки количества и качества прибывшего груза.	ПК 1.2.	
73.		Здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения, поступивших на них товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю это _____	ПК 1.2.	
74.		При складской форме движения продукции поставка материальных ресурсов осуществляется через: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. посредников</li> <li>2. заказчиков</li> <li>3. покупателей.</li> <li>4. Нет верного ответа</li> </ol>	ПК 1.2.	
75.		Не относится к формам движения материальных потоков: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. транзитная</li> <li>2. домовая</li> <li>3. складская.</li> <li>4. внешняя</li> </ol>	ПК 1.2.	
76.		Означает поступление на склад или в систему каких-либо материальных ресурсов или средств труда: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. выходной потоком</li> <li>2. внутренний поток</li> <li>3. входной поток.</li> <li>4. Транзитный поток</li> </ol>	ПК 1.2.	
77.		В форме динамического потока который обуславливает необходимость физического перемещения грузов внутри склада или системы переработки: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. выходной потоком</li> <li>2. входной поток</li> <li>3. внутренний поток.</li> <li>4. Транзитный поток</li> </ol>	ПК 1.2.	
78.		Обеспечивают концентрацию товаров, доукомплектовку продукции, ее подборку в нужном ассортименте на складах: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. оптово-посреднических фирм</li> <li>2. сырья и исходных материалов</li> <li>3. готовой продукции</li> <li>4. нет верного ответа</li> </ol>	ПК 1.2.	
79.		Сертификация в переводе с латыни означает _____	ПК 1.6.	
80.		Проверить необходимость проведения обязательной сертификации возможно по _____	ПК 1.6.	
81.		На каком сайте можно осуществить проверку статуса обязательного сертификата либо декларации соответствия	ПК 1.6.	
82.		Как проверить подлинность сертификата соответствия добровольной сертификации _____	ПК 1.6.	
83.		Кто проводит обязательную сертификацию	ПК 1.6.	

		продукции _____		
84.		Объектом сертификации могут быть: 1. товары 2. транспорт 3. здания. 4. Рабочая сила	ПК 1.6.	
85.		Добровольная сертификация проводится по инициативе: 1. заявителя 2. исполнителя 3. посредника.	ПК 1.6.	
86.		Срок действия сертификата: 1. от 1 до 4 лет 2. от 1 до 3 лет 3. от 1 до 5 лет. 4. бессрочный	ПК 1.6.	
87.		Для добровольной сертификации отечественной продукции представляются следующие документы: 1. регистрационные и уставные документы предприятия-изготовителя 2. каталог продукции, подлежащей добровольной сертификации 3. описание товара (фотографии). 4. Нет верного ответа	ПК 1.6.	
88.		Для добровольной сертификации отечественной продукции представляются следующие документы: 1. паспорта на продукцию с указанием технических характеристик последней 2. сертификаты от предприятия – изготовителя 3. реквизиты заявителя. 4. Нет верного ответа	ПК 1.6.	
89.		Гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести товары (услуги, работы) исключительно для личных, семейных, домашних и других нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности это: 1. конкурент 2. поставщик 3. покупатель 4. производитель	ПК 1.6.	
90.		Одно из преимуществ электронной коммерции для потребителей: 1. большой ассортимент товаров 2. снижение затрат 3. глобальный масштаб 4. нет верного ответа	ПК 1.6.	

**ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ  
ПО МДК 01.03. ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ**

# ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА.

## 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

№ п/п	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	
1.		Разбивка торгового зала на отделы, изолированные друг от друга это: линейный вид технологической планировки торгового зала 1. боксовый вид технологической планировки торгового зала 2. смешанный вид технологической планировки торгового зала 3. выставочный вид технологической планировки торгового зала 4. свободный вид технологической планировки торгового зала	ПК 1.10	
2.		Выберите правильные ответы К грузоподъемным машинам и механизмам относят: 1. краны 2. грузовые лифты 3. конвейеры 4. напольные тележки	ПК 1.10	
3.		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. 1. охрана труда 2. Безопасные условия труда 3. Безвредные условия труда	ПК 1.10	
4.		Для горизонтального и вертикального перемещения груза на складах используют: 1. краны, лебедки 2. тележки, 3. электротали 4. грузовые лифты	ПК 1.10	
5.		Условия труда, при которых воздействие на работающих вредных и (или) опасных производственных факторов исключено либо уровни их воздействия не превышают установленных нормативов. 1. Безвредные условия труда 2. Безопасные условия труда 3. Допустимые условия труда	ПК 1.10	
6.		Выберите правильные ответы Основные подъемно-транспортные операции, выполняемые на складах: 1. захват груза 2. подъем, перемещение и выдача груза 3. накладывание или снятие захватных устройств 4. крепление грузов, укладка и уборка подкладок	ПК 1.10	
7.		Место, где работник должен находиться или куда ему	ПК 1.10	

		необходимо прибыть в связи с его работой и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя. 1. Трудовое место 2. Производственное место 3. Рабочее место												
8.		Вспомогательные подъемно-транспортные операции на складах: 1. захват груза 2. застраповка или отстраповка сформированных пакетов 3. накладывание или снятие захватных устройств 4. подъем, перемещение и выдача груза	ПК 1.10											
9.		Оценка условий труда на рабочих местах в целях выявления вредных и (или) опасных производственных факторов и осуществления мероприятий по приведению условий труда в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда. 1. Аттестация рабочих мест 2. Сертификация рабочих мест 3. аккредитация рабочих мест	ПК 1.10											
10.		Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается вдоль зала. 1. комбинированная; 2. поперечная линейная планировка; 3. продольная линейная планировка.	ПК 1.10											
11.		Дополните предложение: _____ называется процесс, при котором ручной труд как на основных, так и на вспомогательных операциях заменяется работой машин и устройств, а вручную осуществляется только управление ими.	ПК 1.10											
12.	1-	Установите соответствие между видами и назначением торговой мебели: <table border="1" data-bbox="379 1312 1235 1709"> <thead> <tr> <th>виды мебели</th> <th>определение</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. горки, витрины, прилавки</td> <td>А. для перемещения и хранения товара,</td> </tr> <tr> <td>2. столы для фасовки, упаковки, оценки качества, раскроя и бракеража</td> <td>Б. для подготовки товаров к продаже</td> </tr> <tr> <td>3. контейнеры</td> <td>В. для показа, выкладки и продажи товара</td> </tr> <tr> <td>4. стеллажи, поддоны, подтоварники</td> <td>Г. для хранения товара</td> </tr> </tbody> </table> Ответы: 1 – , 2- , 3- , 4-	виды мебели	определение	1. горки, витрины, прилавки	А. для перемещения и хранения товара,	2. столы для фасовки, упаковки, оценки качества, раскроя и бракеража	Б. для подготовки товаров к продаже	3. контейнеры	В. для показа, выкладки и продажи товара	4. стеллажи, поддоны, подтоварники	Г. для хранения товара	ПК 1.10	
виды мебели	определение													
1. горки, витрины, прилавки	А. для перемещения и хранения товара,													
2. столы для фасовки, упаковки, оценки качества, раскроя и бракеража	Б. для подготовки товаров к продаже													
3. контейнеры	В. для показа, выкладки и продажи товара													
4. стеллажи, поддоны, подтоварники	Г. для хранения товара													
13.		Дополните предложение, вписав пропущенное слово: В электромеханических весах информация о цене, массе и стоимости товара выводится на блок _____ с цифровым табло.	ПК 1.10											
14.		Дополните предложение, вписав пропущенное слово: В работе противокражного оборудования заложен принцип детектирования _____ товара в момент выноса его из торгового зала магазина	ПК 1.10											



15.	Дополните предложение, вписав пропущенное слово: Холодильные витрины служат для показа и продажи _____ или замороженных продуктов.	ПК 1.10	
16.	Требование, предъявляемое к торговой мебели, заключается в следующем: конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать саму мебель и помещения, в которых она установлена: 1. санитарно-гигиенические 2. технические 3. эргономические 4. экономические 5. эстетические	ПК 1.10	
17.	Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста: 1. эксплуатационные 2. технические 3. эргономические 4. экономические 5. эстетические	ПК 1.10	
18.	Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, включают простоту и удобство конструкции, стандартизацию, унификацию и типизацию: 1. эксплуатационные 2. технические 3. эргономические 4. экономические 5. эстетические	ПК 1.10	
19.	Вид торговой мебели, используемый при традиционном методе обслуживания покупателей: 1. тара - оборудование 2. тележка 3. прилавки 4. кассовые кабины 5. горки	ПК 1.10	
20.	Оборудование, которое используют в подсобном помещении: деревянный или решетчатый настил: 1. тара - оборудование 2. тележка 3. подтоварники 4. кассовые кабины 5. горки	ПК 1.10	
21.	Что такое гидрант: 1. колодец с водой 2. противопожарный инвентарь 3. пенный огнетушитель 4. щелочной огнетушитель 5. водный огнетушитель	ПК 1.10	
22.	К какому требованию, предъявляемому к весам, относится следующее определение: - свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности? 1. точность взвешивания	ПК 1.10	

		<ol style="list-style-type: none"> <li>2. устойчивость</li> <li>3. чувствительность</li> <li>4. постоянство показаний</li> <li>5. прочность весов</li> </ol>		
23.		<p>Механизм, который служит для приведения в действие всех узлов контрольно — кассовой машины, т.е. для осуществления рабочего цикла:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. приводной механизм;</li> <li>2. передаточный механизм;</li> <li>3. механизм печатания.</li> <li>4. счетный механизм</li> <li>5. индикаторный механизм</li> </ol>	ПК 1.10	
24.		<p>Свойство весов возвращаться самостоятельно, после нескольких колебаний, в состояние равновесия:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. экономичность</li> <li>2. чувствительность;</li> <li>3. точность</li> <li>4. постоянство показаний</li> <li>5. устойчивость</li> </ol>	ПК 1.10	
25.		<p>Измерительные приборы, предназначенные для определения массы груза:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. гири;</li> <li>2. весы</li> <li>3. мензурки</li> <li>4. пробирки</li> <li>5. меры объема</li> </ol>	ПК 1.10	
26.		<p>Данное оборудование, обладающее хорошей маневренностью и небольшими габаритами, предназначено для перемещения грузов:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. конвейер</li> <li>2. лифт</li> <li>3. тележка</li> <li>4. тара-оборудование</li> <li>5. моно-рельсы</li> </ol>	ПК 1.10	
27.		<p>Данный вид инструктажа по безопасности труда проводят со всеми вновь принимаемыми на работу независимо от их образования, стажа работы по данной профессии, с временными работниками, учащимися и студентами, прибывшими на производственную практику:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. вводный</li> <li>2. внеплановый</li> <li>3. повторный</li> <li>4. первичный</li> <li>5. целевой</li> </ol>	ПК 1.10	
28.		<p>Способность весов сохранять метрологические требования в течение длительного времени, называется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. быстрота взвешивания</li> <li>2. наглядность результатов взвешивания</li> <li>3. постоянство показаний</li> <li>4. прочность весов</li> <li>5. точность взвешивания</li> </ol>	ПК 1.10	
29.		<p>К минимальным затратам на изготовление торговой мебели, согласно требованиям, предъявляемым к торговой мебели,</p>	ПК 1.10	

		относят: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. эргономические</li> <li>2. экономические</li> <li>3. эстетические</li> <li>4. санитарно-гигиенические</li> <li>5. технические</li> </ol>		
30.		Весы подразделяют на гирные, шкальные, шкально-гирные, циферблатные и цифровые электронные. К какому признаку относится данное определение: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. по принципу действия;</li> <li>2. по месту и способу установки;</li> <li>3. по виду указательного устройства;</li> <li>4. по виду отчета показаний;</li> <li>5. по способу снятия показаний</li> </ol>	ПК 1.10	
31.		К важнейшим направлениям научно-технического прогресса в торговле не могут быть отнесены: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли;</li> <li>2. механизация и автоматизация трудоемких работ;</li> <li>3. широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков;</li> <li>4. обеспечение товарными запасами</li> <li>5. автоматизация контрольно-кассовых операций и внедрение магазинных пластиковых карт при расчетных операциях</li> </ol>	ПК 1.10	
32.		Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном изменении массы груза: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. наглядность результатов</li> <li>2. быстрота взвешивания</li> <li>3. точность взвешивания</li> <li>4. постоянство показаний</li> <li>5. чувствительность</li> </ol>	ПК 1.10	
33.		Процесс совершенствования торговли на основе последовательного внедрения системы машин и современных технологий называется: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. механизацией;</li> <li>2. стандартизацией;</li> <li>3. индустриализацией;</li> <li>4. унификацией;</li> <li>5. специализацией.</li> </ol>	ПК 1.10	
34.		Какие требования, предъявляемые к торговой мебели, определяют форму, пропорции, цвет мебели: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. эксплуатационные</li> <li>2. технические</li> <li>3. эргономические</li> <li>4. экономические</li> <li>5. эстетические</li> </ol>	ПК 1.10	
35.		Из предлагаемого перечня подобрать оборудование для торгового зала магазина «Продукты», торговая площадь: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. холодильные и морозильные камеры, шкафы, прилавки, витрины;</li> <li>2. бонетты, шкафы, стеллажи, лари;</li> </ol>	ПК 1.10	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>3. камеры, лари, горки, стеллажи;</li> <li>4. витрины, шкафы-купе, прилавки, прилавки-витрины;</li> <li>5. прилавки, витрины.</li> </ul>		
36.		<p>Какие требования предъявляемые к торговой мебели предусматривают создание максимальных удобств как для покупателей, так и для работников торговли?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. эксплуатационные</li> <li>2. технические</li> <li>3. эргономические</li> <li>4. экономические</li> <li>5. эстетические</li> </ul>	ПК 1.10	
37.		<p>Основной вид мебели подсобных помещений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. тара - оборудование</li> <li>2. тележка</li> <li>3. кассовые кабины</li> <li>4. стеллажи</li> <li>5. горки</li> </ul>	ПК 1.10	
38.		<p>Различные приспособления, инструменты и приборы, используемые в торгово - оперативном процессе, называют:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. торговая мебель</li> <li>2. торговые автоматы</li> <li>3. подручные приспособления</li> <li>4. весоизмерительное оборудование</li> <li>5. торговый инвентарь</li> </ul>	ПК 1.10	
39.		<p>Какое торговое оборудование предназначено для нарезки товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. вспомогательное оборудование</li> <li>2. механизм выдачи товаров</li> <li>3. дозирующее устройство.</li> <li>4. слайсер</li> <li>5. кофеломка</li> </ul>	ПК 1.10	
40.		<p>Подъемно — транспортное оборудование периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. конвейер</li> <li>2. лифт</li> <li>3. тележка</li> <li>4. тара-оборудование</li> <li>5. моно-рельсы</li> </ul>	ПК 1.10	
41.		<p>Данные требования, предъявляемые к весам, предусматривают изготовление весов из материалов нейтральных, не вступающих во взаимодействие с товаром и окружающей средой:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. быстрота взвешивания</li> <li>2. наглядность результатов взвешивания</li> <li>3. постоянство показаний</li> <li>4. прочность весов</li> <li>5. санитарно-гигиенические</li> </ul>	ПК 1.10	
42.		<p>Данный механизм предназначен для печатания и выдачи чека, печатания основных его реквизитов на контрольной ленте:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. счетный</li> <li>2. индикаторный</li> </ul>	ПК 1.10	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>3. установочный</li> <li>4. передаточный</li> <li>5. чекопечатающий</li> </ul>						
43.		<p>Данное оборудование предназначено для наклонного и горизонтального перемещения грузов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. винтовой спуск</li> <li>2. подъемник</li> <li>3. лифт</li> <li>4. тележка</li> <li>5. конвейер</li> </ul>	ПК 1.10					
44.		<p>Торговая мебель должна соответствовать усредненным антропометрическим данным человека, сводить к минимуму утомляемость при работе обслуживающего персонала, всё это относится к:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. эксплуатационно-техническим требованиям;</li> <li>2. эстетическим требованиям;</li> <li>3. санитарно-гигиеническим требованиям;</li> <li>4. эргономическим требованиям;</li> <li>5. экономическим требованиям</li> </ul>	ПК 1.10					
45.		<p>Приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей, из которых собирают торговую мебель, называется:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. унификацией;</li> <li>2. стандартизацией;</li> <li>3. типизацией;</li> <li>4. сертификацией;</li> <li>5. специализацией.</li> </ul>	ПК 1.10					
46.		<p>В предложенных действиях выберите правильные ответы и расставьте их по ранжиру</p> <p>Алгоритм действий при несчастном случае, происшедшем на предприятии.</p> <p>А. сохранить до начала расследования несчастного случая обстановку, какой она была на момент происшествия;</p> <p>Б. принять иные необходимые меры по организации и обеспечению надлежащего и своевременного расследования несчастного случая и оформлению материалов расследования.</p> <p>В. немедленно проинформировать о несчастном случае (руководителя государственную инспекцию по труду);</p> <p>Г. принять неотложные меры по предотвращению развития аварийной или иной чрезвычайной ситуации и воздействия травмирующих факторов на других лиц;</p> <p>Д. немедленно организовать первую помощь пострадавшему и при необходимости доставку его в медицинскую организацию;</p> <p>Ответы: 1- , 2- , 3- , 4- , 5- .</p>	ПК 1.10					
47.		<p>Дополните предложение, вписав пропущенное слово:</p> <p>_____ называется процесс, при котором применение машин обеспечивает замену ручного труда.</p>	ПК 1.10					
48.		<p>Установите соответствие классификации торговой мебели по признакам:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: center;">ПРИЗНАКИ</th> <th style="width: 50%; text-align: center;">ОПРЕДЕЛЕНИЕ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1) по способу установки</td> <td>А) полочная, каркасная,</td> </tr> </tbody> </table>	ПРИЗНАКИ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ	1) по способу установки	А) полочная, каркасная,	ПК 1.10	
ПРИЗНАКИ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ							
1) по способу установки	А) полочная, каркасная,							

		<table border="1"> <tr> <td></td> <td>трубчатая;</td> </tr> <tr> <td>2) по материалу изготовления</td> <td>Б) неразборная, сборно-разборная и складная;</td> </tr> <tr> <td>3) по принципу устройства</td> <td>В) пластиковая, из стекла и зеркал, металлическая, деревянная, комбинированная с применением металла, дерева, ДСП, стекла и пластмасс в различных сочетаниях;</td> </tr> <tr> <td>4) по способу сборки</td> <td>Г) пристенная, островная, привитринная, настенная и встроенная.</td> </tr> </table> <p>Ответы: 1- , 2 - , 3 - , 4 - .</p>		трубчатая;	2) по материалу изготовления	Б) неразборная, сборно-разборная и складная;	3) по принципу устройства	В) пластиковая, из стекла и зеркал, металлическая, деревянная, комбинированная с применением металла, дерева, ДСП, стекла и пластмасс в различных сочетаниях;	4) по способу сборки	Г) пристенная, островная, привитринная, настенная и встроенная.		
	трубчатая;											
2) по материалу изготовления	Б) неразборная, сборно-разборная и складная;											
3) по принципу устройства	В) пластиковая, из стекла и зеркал, металлическая, деревянная, комбинированная с применением металла, дерева, ДСП, стекла и пластмасс в различных сочетаниях;											
4) по способу сборки	Г) пристенная, островная, привитринная, настенная и встроенная.											
49.	Дополните предложение, вписав пропущенное слово: Электромеханические весы устроены на основе принципа автоматического преобразования усилия от взвешиваемого груза в электрический _____		ПК 1.10									
50.	Дополните предложение, вписав пропущенное слово: В основе автоматизации расчетно-кассовых операций лежит технология штрихового _____		ПК 1.10									
51.	<p>В предложенных действиях выберите правильные ответы и расставьте их по ранжиру.</p> <p>При оказании первой доврачебной помощи пострадавшему необходимо:</p> <p>А. вызвать скорую медицинскую помощь (врача) либо принять меры для транспортировки пострадавшего в ближайшее _____ лечебное _____ учреждение;</p> <p>Б. выполнить необходимые мероприятия по спасению пострадавшего в порядке срочности: восстановить проходимость дыхательных путей, произвести искусственное дыхание, наружный массаж сердца, остановить кровотечение, иммобилизовать (создать неподвижность) место перелома, наложить повязку и т.п.;</p> <p>В. поддерживать основные жизненные функции пострадавшего до прибытия медицинского работника;</p> <p>Г. определить характер и тяжесть травмы, наибольшую угрозу для жизни пострадавшего и последовательность мероприятий _____ по его спасению;</p> <p>Д. немедленно устранить воздействие на организм повреждающих факторов, угрожающих здоровью и жизни пострадавшего (освободить его от действия электрического тока, вынести из зараженной атмосферы, погасить горящую одежду и т.д.) и оценить состояние пострадавшего;</p> <p>Ответ: 1- , 2- , 3- , 4- , 5- .</p>		ПК 1.10									
52.	<p>Дополните предложение, вписав пропущенное слово:</p> <p>_____ называется процесс, при котором применение систем машин, оборудования, автоматов, позволяет полностью заменить физический труд рабочих и осуществлять управление машинами и контроль за их работой при помощи средств автоматики.</p>		ПК 1.10									

53.	<p>Установите соответствие между требованиями к торговой мебели и их значением:</p> <table border="1" data-bbox="379 241 1214 580"> <thead> <tr> <th>ТРЕБОВАНИЯ</th> <th>ОПРЕДЕЛЕНИЕ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. эксплуатационные требования</td> <td>А. соответствие размеров мебели размерам человека;</td> </tr> <tr> <td>2. эксплуатационно-технические требования</td> <td>Б. требования к конструкции мебели</td> </tr> <tr> <td>3. эргономические требования</td> <td>В. цена мебели</td> </tr> <tr> <td>4.экономические требования</td> <td>Г. удобство пользования,</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответы: 1 - , 2 - , 3 - , 4 - .</p>	ТРЕБОВАНИЯ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ	1. эксплуатационные требования	А. соответствие размеров мебели размерам человека;	2. эксплуатационно-технические требования	Б. требования к конструкции мебели	3. эргономические требования	В. цена мебели	4.экономические требования	Г. удобство пользования,	ПК 1.10	
ТРЕБОВАНИЯ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ												
1. эксплуатационные требования	А. соответствие размеров мебели размерам человека;												
2. эксплуатационно-технические требования	Б. требования к конструкции мебели												
3. эргономические требования	В. цена мебели												
4.экономические требования	Г. удобство пользования,												
54.	<p>Дополните предложение, вписав пропущенное слово: _____ весы – настольные, одноплощадные весы с виброслотным датчиком и цифровым указателем массы и стоимости.</p>	ПК 1.10											
55.	<p>Дополните предложение, вписав пропущенное слово: В POS- _____ компьютер, клавиатура, считыватель магнитных карт, принтер и монитор собраны в одном корпусе.</p>	ПК 1.10											
56.	<p>Дополните предложение, вписав пропущенное слово:  В магазинах самообслуживания для скоропортящихся товаров применяют открытые прилавки с _____ завесой.</p>	ПК 1.10											
57.	<p>Установите правильную последовательность: ИНСТРУКЦИЯ: В предложенных действиях выберите правильные ответы и расставьте их по ранжиру. При оказании первой доврачебной помощи пострадавшему необходимо: А. поддерживать основные жизненные функции пострадавшего до прибытия медицинского работника; Б. вызвать скорую медицинскую помощь (врача) либо принять меры для транспортировки пострадавшего в ближайшее лечебное учреждение; В. выполнить необходимые мероприятия по спасению пострадавшего в порядке срочности: восстановить проходимость дыхательных путей, произвести искусственное дыхание, наружный массаж сердца, остановить кровотечение, иммобилизовать (создать неподвижность) место перелома, наложить повязку и т.п.; Г. немедленно устранить воздействие на организм повреждающих факторов, угрожающих здоровью и жизни пострадавшего (освободить его от действия электрического тока, вынести из зараженной атмосферы, погасить горящую одежду и т.д.) и оценить состояние пострадавшего; Д. определить характер и тяжесть травмы, наибольшую угрозу для жизни пострадавшего и последовательность мероприятий по его спасению; Ответ: 1- , 2- , 3- , 4- , 5-</p>	ПК 1.10											
58.	<p>Дополните предложение, вписав пропущенные слова:</p>	ПК 1.10											

		_____ называется процесс, при котором замена ручного труда осуществляется только на отдельных операциях, а часть работ на основных операциях выполняются вручную.														
59.		Установите соответствие между видами торговой мебели и формами продажи товаров: <table border="1" data-bbox="379 353 1235 1059"> <thead> <tr> <th>ФОРМЫ ПРОДАЖИ</th> <th>ВИДЫ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. для продажи крупногабаритных непродовольственных товаров по образцам</td> <td>А. открытые, доступные покупателю, витрины, прилавки, стойки, вешала</td> </tr> <tr> <td>2. для продажи товаров с индивидуальным обслуживанием покупателей</td> <td>Б. подиумы, стеллажи;</td> </tr> <tr> <td>3. для продажи товаров методом самообслуживания</td> <td>В. прилавки, секции, шкафы закрытого типа с доступом только со стороны продавца;</td> </tr> <tr> <td>4. для продажи продовольственных товаров по предварительным заказам покупателей</td> <td>Г. демонстрационные витрины.</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответы: 1 - , 2- __, 3- __, 4-__ .</p>	ФОРМЫ ПРОДАЖИ	ВИДЫ	1. для продажи крупногабаритных непродовольственных товаров по образцам	А. открытые, доступные покупателю, витрины, прилавки, стойки, вешала	2. для продажи товаров с индивидуальным обслуживанием покупателей	Б. подиумы, стеллажи;	3. для продажи товаров методом самообслуживания	В. прилавки, секции, шкафы закрытого типа с доступом только со стороны продавца;	4. для продажи продовольственных товаров по предварительным заказам покупателей	Г. демонстрационные витрины.			ПК 1.10	
ФОРМЫ ПРОДАЖИ	ВИДЫ															
1. для продажи крупногабаритных непродовольственных товаров по образцам	А. открытые, доступные покупателю, витрины, прилавки, стойки, вешала															
2. для продажи товаров с индивидуальным обслуживанием покупателей	Б. подиумы, стеллажи;															
3. для продажи товаров методом самообслуживания	В. прилавки, секции, шкафы закрытого типа с доступом только со стороны продавца;															
4. для продажи продовольственных товаров по предварительным заказам покупателей	Г. демонстрационные витрины.															
60.		Дополните предложение, вписав пропущенное слово: В электронных весах высокую надежность и скорость взвешивания обеспечивают современные интегральные схемы и _____ переключатели.	ПК 1.10													
61.		Дополните предложение, вписав пропущенные слова: . _____ - эта площадь, представляющая собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина.	ПК 1.10													
62.		Дополните предложение, вписав пропущенное слово: Электронно-регистрирующие _____ машины имеют _____ устройства, позволяющие определить стоимость товара автоматически, без набора ее на клавиатуре	ПК 1.10													
63.		Дополните предложение, вписав пропущенное слово: Холодильные агрегаты по виду применяемого хладагента классифицируют на агрегаты _____ и аммиачные.	ПК 1.10													
64.		Дополните предложение, вписав пропущенное слово: . _____ - это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.	ПК 1.10													
65.		Установите правильную последовательность: ИНСТРУКЦИЯ: В предложенных действиях выберите правильные ответы и расставьте их по ранжиру Алгоритм действий при несчастном случае, происшедшем на предприятии. А. принять иные необходимые меры по организации и	ПК 1.10													



	<p>обеспечению надлежащего и своевременного расследования несчастного случая и оформлению материалов расследования;</p> <p>Б. принять неотложные меры по предотвращению развития аварийной или иной чрезвычайной ситуации и воздействия травмирующих факторов на других лиц;</p> <p>В. немедленно проинформировать о несчастном случае (руководителя государственную инспекцию по труду);</p> <p>Г. сохранить до начала расследования несчастного случая обстановку, какой она была на момент происшествия;</p> <p>Д. немедленно организовать первую помощь пострадавшему и при необходимости доставку его в медицинскую организацию;</p> <p>Ответ: 1 - , 2 - , 3 - , 4 - , 5 - .</p>		
--	---	--	--

### **МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности**

1. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»?

- а) исследование рынка;
- б) управление;
- в) торговля;

2. Коммерция – это...

- а) торговая или торгово-посредническая деятельность, участие в продажах или содействие продажам товаров и услуг, в широком смысле предпринимательская деятельность
- б) умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект и мотивы поведения другого человека.
- в) эффективное использование и координация таких ресурсов как капитал (производственный, финансовый, человеческий) для достижения целей с максимальной эффективностью.

3. Офеня - это:

- а) человек, который осуществляет покупку товаров не для собственного потребления, а для последующей продажи с целью получения прибыли;
- б) посредник, который собирает товар непосредственно от производителей и направляет его в определенные торговые или сортировочные пункты, откуда этот товар поступает в более крупные распределительные центры (пункты) для последующей его продажи
- в) странствующий торговец, развозящий повсюду мелочный товар.

4. Посредник, который собирает товар непосредственно от производителей и направляет его в торговые или сортировочные пункты, откуда этот товар поступает в более крупные распределительные центры(пункты) для последующей его продажи.

- а) купец
- б) офеня
- в) прасол

5. Особый социальный слой, занимающийся торговлей в условиях частной собственности

- а) прасол
- б) купечество
- в) офеня

6. Первые основы правильной коммерческой деятельности в России были заложены

- а) Петром Первым
- б) Николай Второй
- в) К. Мининим.

7. К какому веку относят становление торговли в России

- а) X- XIV.;
- б) XII в.;

в) VIII – IX вв.

8. Странствующий торговец, развозящий всюду мелочный товар, назывался:

а) купец;

б) офеня;

в) прасол

9. К какому веку относится первое упоминание о купечестве в Киевской Руси:

а) X в.;

б) XII в.;

в) XVIII в.

10. Кто в России разделил городских купцов на три гильдии:

а) Николай II.

б) Петр I;

в) Александр II.

11. В каком году Петром I была создана первая биржа в России:

а) 1713 г.;

б) 1703 г.;

в) 1720 г

12. Что является целью коммерческой деятельности ПК 1.1

а) удовлетворение потребностей рынка

б) повышение эффективности хозяйствования

в) максимизация выгоды (дохода, прибыли).

13. Предмет коммерческой деятельности.. ПК 1.1

а) продукция, услуги торгового предприятия

б) люди

в) цели

14. Коммерческая деятельность в розничной торговле включает основной элемент: ПК 1.1

а) структура

б) цели

в) рекламно-информационную деятельность.

15. Основными задачами коммерческой деятельности являются: ПК 1.1

а) координация закупочных работ среди поставщиков и потребителей

б) установление хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка:

в) изучение и анализ источников закупки товаров.

16. Что относится к функции новаторской коммерческой деятельности ПК 1.1

а) содействие процессу продуцирования новых идей (технических, организационных, управленческих), осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых тов./услуг;

б) внедрение новых форм и методов организации производства, рациональное объединение форм единичного разделения труда и основных элементов производственной системы, контроль за ними;

в) самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работы.

17. Что относится к функции организационной коммерческой деятельности ПК 1.1

а) самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работ;

б) наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных ресурсов.;

в) внедрение новых форм и методов организации производства, рациональное объединение форм единичного разделения труда и основных элементов производственной системы, контроль за ними.

18. Что относится к функции хозяйственной коммерческой деятельности ПК 1.1

а) наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных ресурсов;

- б) самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работы;
- в) содействие процессу продуцирования новых идей (технических, организационных, управленческих), осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых тов./услуг.

19. Что относится к функции личностной коммерческой деятельности ПК 1.1

- а) содействие процессу продуцирования новых идей (технических, организационных, управленческих), осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых тов./услуг.
- б) самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от собственной работы;
- в) наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных ресурсов.

20. Хозяйственное товарищество это ПК 1.1

а) коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), несущих ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом.

б) коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), не несущих ответственности по ее обязательствам принадлежащим им имуществом и рискующих только своими долями (вкладами).

в) коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов.

21. Хозяйственное общество это ПК 1.1

а) коммерческая организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество;

б) коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов.

в) коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), не несущих ответственности по ее обязательствам принадлежащим им имуществом и рискующих только своими долями (вкладами).

22. Производственный кооператив (артель) это ПК 1.1

а) коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов;

б) коммерческая организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество;

в) коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), несущих ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом.

23. Государственное (муниципальное) унитарное предприятие это ПК 1.1

а) коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов.

б) коммерческая организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

в) коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), не несущих ответственности по ее обязательствам принадлежащим им имуществом и рискующих только своими долями (вкладами).

24. К хозяйственным товариществам относятся ПК 1.1

а) полное товарищество

б) общество с ограниченной ответственностью

в) акционерные общества.

25. К хозяйственным обществам относятся ПК 1.1

а) товарищество на вере

б) общество с ограниченной ответственностью

в) акционерные общества.

26. К унитарным предприятиям относятся ПК 1.1

- а) общество с дополнительной ответственностью
  - б) унитарные предприятия на права хозяйственного ведения
  - в) товарищество на вере.
27. К хозяйственным товариществам относятся ПК 1.1
- а) товарищество на вере
  - б) общество с ограниченной ответственностью
  - в) акционерные общества.
28. К хозяйственным обществам относятся ПК 1.1
- а) товарищество на вере
  - б) общество с дополнительной ответственностью
  - в) полное товарищество.
29. К унитарным предприятиям относятся: ПК 1.1
- а) общество с дополнительной ответственностью
  - б) унитарные предприятия на праве оперативного управления
  - в) товарищество на вере.
30. Объектами коммерческой деятельности являются ПК 1.1
- а) покупатели товара
  - б) посредники товара
  - в) реализаторы товара.
31. К основным субъектам сферы товарного обращения относятся ПК 1.1
- а) посредники
  - б) транспортные предприятия
  - в) товары
- 32.. Субъектами рынка, непосредственно взаимодействующими с торговыми предприятиями, являются ПК 1.2
- а) производители (поставщики) товаров;
  - б) оказывающие услуги и приобретающие рабочую силу;
  - в) государство – правительство.
33. Основу внешней среды торгового предприятия составляют ПК 1.2
- а) финансовые и кадровые ресурсы
  - б) складское хозяйство
  - в) покупатели и поставщики товаров.
34. Внутреннюю среду торгового предприятия представляют ПК 1.2
- а) экономические, финансовые и кадровые ресурсы
  - б) конкуренты
  - в) банки.
35. Основу внешней среды торгового предприятия составляют ПК 1.2
- а) контрольно-инспекционные органы (налоговые службы, инспекции по торговле и качеству товаров, ценам)
  - б) функциональные службы
  - в) информационно-компьютерное обеспечение
36. Внутреннюю среду торгового предприятия представляют ПК 1.2
- а) биржи
  - б) ярмарки
  - в) складское хозяйство.
37. Предприятие это ПК 1.1
- а) первичное, основное звено общественного производства, самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданное для производства продукции, выполнения работ и услуг в целях удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли или осуществления специальных социально значимых функций
  - б) организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), несущих ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом

- в) организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.
38. Коммерческие предприятия это ПК 1.1
- а) предприятия, которые созданы для извлечения экономических выгод и в своей деятельности преследуют эту цель
- б) организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.
- в) организации, которые созданы для удовлетворения каких-либо общественных потребностей, и которые по закону не могут распределять никакие денежные поступления.
39. К коммерческим предприятиям относятся.. ПК 1.1
- а) акционерное общество открытого и закрытого типа
- б) кооперативы
- в) религиозные организации (храмы).
40. К некоммерческим организациям относятся ПК 1.1
- а) общество с ограниченной ответственностью
- б) товарищество на вере
- в) ассоциации и союзы писателей, художников, кинематографистов.
41. К коммерческим предприятиям относятся... ПК 1.1
- а) благотворительные и научные фонды
- б) кооперативы
- в) общество с ограниченной ответственностью.
42. К некоммерческим организациям относятся: ПК 1.1
- а) благотворительные и научные фонды
- б) дочерние общества
- в) товарищество на вере.
43. К коммерческим предприятиям относятся... ПК 1.1
- а) производственные кооперативы
- б) кооперативы (жилищные, гаражные, дачные)
- в) учреждения культуры, образования, здравоохранения.
44. К некоммерческим организациям относятся: ПК 1.1
- а) учреждения культуры, образования, здравоохранения.
- б) дочерние общества
- в) товарищество на вере.
45. К коммерческим предприятиям относятся... ПК 1.1
- а) учреждения культуры, образования, здравоохранения.
- б) кооперативы (жилищные, гаражные, дачные)
- в) индивидуальные частные предприятия.
46. К некоммерческим организациям относятся: ПК 1.1
- а) общество с ограниченной ответственностью
- б) дочерние общества
- в) кооперативы (жилищные, гаражные, дачные).
47. Гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести товары (услуги, работы) исключительно для личных, семейных, домашних и других нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности это ПК 1.1
- а) конкурент
- б) поставщик
- в) покупатель.
48. Дальнейшая конкретизация заявки, посредством которой торговые организации сообщают поставщикам развернутый ассортимент товаров, подлежащих поставке на предстоящий период – это: ПК 1.1
- а) заказ на аренду помещения
- б) заказ на поставку товаров
- в) заказ на проведение ярмарки.

49. Требование к поставщику изготовить и поставить в конкретные сроки определенные товары называется ПК 1.1
- а) заказом
  - б) заявка
  - в) спросом.
50. Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров складывающиеся в процессе поставок товаров... ПК 1.1
- а) экономические
  - б) служебные
  - в) закупок для государственных нужд.
51. Документ торговых организации (предприятий), отражающий их потребность в товарах называется ПК 1.1
- а) спросом
  - б) заявка
  - в) заказом.
52. Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей: ПК 1.1
- а) согласно п.1 ст.420 ГК РФ
  - б) согласно п.1 ст.421 ГК РФ
  - в) согласно п.1 ст.422 ГК РФ.
53. Изготовитель это – ПК 1.1
- а) предприятие, организация, учреждение или гражданин – предприниматель, производящий товары для реализации
  - б) торговое предприятие, организация, учреждения или гражданин- предприниматель, реализующий товары оптом или в розницу
  - в) предприятия, которые созданы для извлечения экономических выгод и в своей деятельности преследуют эту цель
54. Покупатель это – ПК 1.1
- а) предприятие, организация, учреждение или гражданин – предприниматель, производящий товары для реализации
  - б) торговое предприятие, организация, учреждения или гражданин- предприниматель, реализующий товары оптом или в розницу
  - в) предприятия, которые созданы для извлечения экономических выгод и в своей деятельности преследуют эту цель.
55. Основные цели заключения договора: ПК 1.1
- а) юридически не закрепить отношения между партнерами
  - б) предусмотреть последствия выполнения партнерами своих обязательств
  - в) предусмотреть последствия невыполнения партнерами своих обязательств.
56. Организация прямых договорных связей розничных торговых предприятий с производственными предприятиями по поставкам товаров простого ассортимента ПК 1.1
- а) хлебобулочных изделий
  - б) тканей
  - в) трикотажа.
57. Организация таких связей по поставкам товаров сложного ассортимента.... ПК 1.1
- а) фруктов
  - б) овощей
  - в) обуви.
58. По отношению к клиентам-покупателям оптовые предприятия должны выполнять следующие функции: ПК 1.1
- а) оценка потребностей и спроса
  - б) концентрация коммерческой деятельности
  - в) инвестиционное обеспечение процесса товародвижения.

59. По отношению к клиентам-поставщикам функции оптовой торговли заключаются в следующем:
- а) кредитование
  - б) хранение товарных запасов
  - в) маркетинговое обслуживание.
60. Посреднические оптовые структуры, осуществляющие свою деятельность без перехода к ним права собственности на товар это ПК 1.4
- а) товарные биржи
  - б) аукционы
  - в) торговые агенты.
61. Организаторы оптового оборота, не осуществляющие закупочно-сбытовых операций, но предоставляющие необходимые услуги для их проведения это ПК 1.4
- а) дилеры
  - б) оптовые рынки
  - в) оптовые ярмарки.
62. Посреднические оптовые структуры, осуществляющие свою деятельность без перехода к ним права собственности на товар это ПК 1.4
- а) товарные биржи
  - б) оптовые ярмарки
  - в) предприятия - брокеры
63. Организаторы оптового оборота, не осуществляющие закупочно-сбытовых операций, но предоставляющие необходимые услуги для их проведения это ПК 1.4
- а) комиссионеры
  - б) оптовые рынки
  - в) товарные биржи.
64. Договор заключается в ПК 1.1
- а) в устной форме
  - б) в простой письменной форме
  - в) в сложной письменной форме.
65. Моментом заключения \_\_\_\_\_ считается достижение сторонами соглашения, и именно с этого момента стороны вправе требовать исполнения договора.. ПК 1.1
- а) двустороннего
  - б) консенсуального
  - в) возмездного.
66. Когда договор признается заключенным в момент совершения действия по передаче предмета договора на основании ранее достигнутого соглашения, он называется... ПК 1.1
- а) реальным (договор займа)
  - б) консенсуальным
  - в) возмездным.
67. Когда для признания договора заключенным достаточно только соглашения сторон по всем его существенным условиям (ст. 432 ГК РФ), договор называется... ПК 1.1
- а) возмездным
  - б) реальным
  - в) консенсуальным.
68. Одна сторона имеет только права, а другая только обязанности это ПК 1.1
- а) односторонние договоры
  - а) двухсторонние договоры
  - б) многосторонние договоры.
69. Каждая из сторон имеет по отношению к другой как права, так и обязанности это ПК 1.1
- а) двухсторонние договоры
  - б) многосторонние договоры
  - в) односторонние договоры.
70. Участвуют три и более сторон это ПК 1.1

- а) двухсторонние договоры
- б) многосторонние договоры
- в) односторонние договоры.

71. Сторона должна получать плату за исполнение своих обязанностей это ПК 1.1

- а) возмездные
- б) безвозмездные
- в) реальные.

72. Одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения платы это ПК 1.1

- а) безвозмездные
- б) реальные
- в) возмездные.

73. Когда помимо достижения соглашения сторон по условиям договора, требуется выполнение конкретных действий.... ПК 1.1

- а) консенсуальные договоры
- б) возмездные
- в) реальные.

74. Одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму). ПК 1.1

- а) договор розничной купли-продажи
- б) договор поставки
- в) договор купли-продажи.

75. Производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать произведенную им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи) договор контрактации ПК 1.1

- а) договор купли-продажи
- б) договор контрактации
- в) договор поставки.

76. Поставщик (продавец), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности .... ПК 1.1

- а) договор купли-продажи
- б) договор контрактации
- в) договор поставки.

77. Продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью) ПК 1.1

- а) договор поставки
- б) договор розничной купли-продажи
- в) договор продажи недвижимости.

78. Одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько посреднических сделок от своего имени, но за счет комитента... ПК 1.1

- а) договор комиссии
- б) договор розничной купли-продажи
- в) договор продажи недвижимости.

79. Договор имущественного найма, по которому арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и во временное пользование... ПК 1.1

- а) трудовой договор
- б) договор поставки
- в) договор аренды.



80. Товарный склад обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему владельцами товаров, и вернуть эти товары в сохранности... ПК 1.1
- а) договор складского хранения
  - б) договор поставки
  - в) договор комиссии.
81. Ответ лица, которому адресована оферта это.... ПК 1.1
- а) акцепт оферты
  - б) оферта
  - в) акцепт.
82. Предложение, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, достаточно определенно выражающее намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым предложение будет принято (Гражданский кодекс Российской Федерации). ПК 1.1
- а) акцепт
  - б) оферта
  - в) акцепт оферты.
83. Исчисляется в процентах от суммы неисполненного или ненадлежащего исполненного обязательства и уплачивается за каждый день просрочки, т.е. непрерывно вырастает ПК 1.1
- а) поставка
  - б) займ
  - в) пеня.
84. Установленная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить другой стороне в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения его обязательства... ПК 1.1
- а) неустойка
  - б) займ
  - в) залог.
85. Определенная договором денежная сумма, которую должник обязуется уплатить кредитору в заранее определенном размере или в процентном отношении к сумме долга или всего предмета исполнения (суммы договора)... ПК 1.1
- а) штраф
  - б) пеня
  - в) займ.
86. Денежная сумма, выдаваемая одной из сторон по договору в счет причитающихся с нее платежей другой стороне... ПК 1.1
- а) залог
  - б) пеня
  - в) задаток.
87. Договор может быть изменен: ПК 1.1
- а) без соглашения сторон
  - б) в двухстороннем порядке- по решению суда
  - в) по соглашению сторон.
88. Соглашение о расторжении договора оформляется ПК 1.1
- а) протоколом
  - б) устно
  - в) заявлением.
89. Письменное требование о добровольном устранении нарушения условий договора или законодательства называется ... ПК 1.1
- а) договором
  - б) заявлением
  - в) претензией.
90. Претензия должна быть подписана в организации... ПК 1.1
- а) гл. бухгалтером
  - б) канцелярией

в) руководителем.

91. Здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения, поступивших на них товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю это – ПК 1.2

- а) фирмы
- б) предприятия
- в) склады.

92. Наличие \_\_\_\_\_ означает необходимость разгрузки транспорта, проверки количества и качества прибывшего груза. ПК 1.2

- а) входного потока
- б) выходного потока
- в) внутреннего потока.

92. Обуславливает необходимость погрузки транспорта.. ПК 1.2

- а) входной поток
- б) выходной поток
- в) внутренний поток.

93. Перемещается внутри склада и выполняет функцию необходимости перемещения груза внутри склада... ПК 1.2

- а) входной поток
- б) выходной поток
- в) внутренний поток.

94. Осуществляются складирование, хранение, подсортировка или дополнительная обработка продукции перед ее отправкой, маркировка, подготовка к погрузке и погрузочные операции на складах... ПК 1.2

- а) готовых изделий
- б) сырья и исходных материалов
- в) оптово-посреднических фирм.

95. Потребители принимают продукцию, выгружают, сортируют, хранят и подготавливают ее к производственному потреблению на складах... ПК 1.2

- а) оптово-посреднических фирм
- б) сырья и исходных материалов
- в) сырья и исходных материалов.

96. Обеспечивают концентрацию товаров, доукомплектовку продукции, ее подборку в нужном ассортименте на складах.... ПК 1.2

- а) оптово-посреднических фирм
- б) сырья и исходных материалов
- в) сырья и исходных материалов.

97. Находящиеся в местах сосредоточения производства (выходные оптовые базы), принимают товары от производственных предприятий большими партиями, комплектуют и отправляют крупные партии товаров оптовым покупателям, находящимся в местах потребления склады ... ПК 1.2

- а) склады торговли
- б) склады, расположенные в местах потребления
- в) склады готовых изделий.

98. Торговые оптовые базы, получают товары производственного ассортимента, и, формируя широкий торговый ассортимент, снабжают ими розничные торговые предприятия склады..... ПК 1.2

- а) склады торговли
- б) склады, оптово-посреднических фирм.
- в) склады, расположенные в местах потребления.

99. Совокупность ресурсов одного наименования, находящихся в процессе приложения к ним различных логистических операций (складирование – элементарный материальный поток) называется.... ПК 1.2

- а) материальным потоком
- б) договором
- в) уставом.

100. Означает поступление на склад или в систему каких-либо материальных ресурсов или средств труда... ПК 1.2

- а) выходной потоком
- б) внутренний поток
- в) входной поток.

137. Означает формирование и отправление со склада (системы) материального потока по месту назначения ПК 1.2

- а) выходной потоком
- б) внутренний поток
- в) входной поток.

101. В форме динамичного потока который обуславливает необходимость физического перемещения грузов внутри склада или системы переработки... ПК 1.2

- а) выходной потоком
- б) входной поток
- в) внутренний поток.

102. Поток, требующий транспортировки группой транспортных средств, например, целым железнодорожным составом из многих вагонов, колонной трейлеров ... ПК 1.2

- а) массовый поток
- б) средний поток
- в) мелкий поток.

103. Поток, требующий несколько вагонов или трейлеров.... ПК 1.2

- а) крупный поток
- б) мелкий поток
- в) средний поток.

104. Поток, образованный одиночными вагонами, трейлерами... ПК 1.2

- а) средний поток
- б) мелкий поток
- в) крупный поток .

105. Поток грузов, меньше, чем грузоподъемность одиночного транспортного средства, и могущий быть совмещенным при транспортировке с другими мелкими потоками..... ПК 1.2

- а) мелкий поток
- б) крупный поток
- в) средний поток .

106. Потоки, образованные грузами высокой плотности и, следовательно, занимающие при том же весе меньший объем ПК 1.2

- а) мелкий поток
- б) крупный поток
- в) тяжеловесные потоки.

107. Потоки, образованные грузами и малой плотностью, и следовательно, при заданном объеме, определяемом габаритами, допустимыми для данного транспортного средства, обладающие малым весом.... ПК 1.2

- а) легковесные потоки
- б) крупный поток
- в) тяжеловесные потоки.

108. Потоки грузов, высота одного места которого более 3,8 м., ширина – более 2,5 м., длина – больше длины грузовой площадки.... ПК 1.2

- а) легковесные потоки
- б) крупный поток
- в) негабаритные потоки.

109. Потоки, требующие специальных транспортных средств; бункерных вагонов, контейнеров, трейлеров и т.п., перевозятся обычно навалом, например, зерно... ПК 1.2
- а) насыпные грузы
  - б) наливные грузы
  - в) навалочные грузы.
110. Образуют потоки, не требующие специального затаривания, и для которых допускается слеживание, смерзание и др., например, руда, уголь... ПК 1.2
- а) насыпные грузы
  - б) наливные грузы
  - в) навалочные грузы.
111. Жидкие и полужидкие грузы, заливаемые в цистерны и в другие наливные транспортные средства. ПК 1.2
- а) наливные грузы
  - б) насыпные грузы
  - в) навалочные грузы.
112. Не относится к формам движения материальных потоков ПК 1.2
- а) транзитная
  - б) домовая
  - в) складская.
113. При складской форме движения продукции поставка материальных ресурсов осуществляется через ... ПК 1.2
- а) посредников
  - б) заказчиков
  - в) покупателей.
114. Организация независимо от ее формы собственности, а также индивидуальный предприниматель, выполняющие работы или оказывающие услуги потребителям по возмездному договору является .... ПК 1.1
- а) исполнитель
  - б) потребитель
  - в) изготовитель.
115. Организация независимо от ее формы собственности, а также индивидуальный предприниматель, реализующий товары потребителям по договору купли-продажи это – ПК 1.1
- а) исполнитель
  - б) изготовитель
  - в) продавец.
116. Сертификация в переводе с латыни означает... ПК 1.6
- а) «сделано не верно»
  - б) «сделано верно»
  - в) «сделано частично верно».
117. Объектом сертификации могут быть... ПК 1.6
- а) товары
  - б) транспорт
  - в) здания.
118. Добровольная сертификация проводится по инициативе.... ПК 1.6
- а) заявителя
  - б) исполнителя
  - в) посредника.
119. Срок действия сертификата... ПК 1.6
- а) от 1 до 4 лет
  - б) от 1 до 3 лет
  - в) от 1 до 5 лет.
164. При получении сертификата на иностранную продукцию в системе ГОСТ России, заявитель представляет следующий пакет документов: ПК 1.6

- а) договор (контракт) на поставку
- б) результаты испытаний и проверок.
- в) документы, подтверждающие право собственности на производственные помещения (или договор аренды последних).

120. Для добровольной сертификации отечественной продукции представляются следующие документы: ПК 1.6

- а) регистрационные и уставные документы предприятия-изготовителя
- б) каталог продукции, подлежащей добровольной сертификации
- в) описание товара (фотографии).

121. При получении сертификата на иностранную продукцию в системе ГОСТ России, заявитель представляет следующий пакет документов: ПК 1.6

- а) паспорта на продукцию с указанием технических характеристик последней
- б) технологический регламент производства сертифицируемой продукции
- в) доверенность на предоставление указанной продукции на сертификацию (от производителя, заверенная оригинальной печатью последнего).

122. Для добровольной сертификации отечественной продукции представляются следующие документы: ПК 1.6

- а) паспорта на продукцию с указанием технических характеристик последней
- б) сертификаты от предприятия – изготовителя
- в) реквизиты заявителя.

123. Цели государственного регулирования торговой деятельности: ПК 1.1

- а) исключение неоправданного вмешательства органов государственной власти и местного самоуправления в торговую деятельность хозяйствующих субъектов
- б) обеспечение качественного и доступного обслуживания потребителей
- в) обеспечение единства экономического пространства.

124. Основные задачи государственного регулирования торговой деятельности: ПК 1.1

- а) развитие торговой деятельности в целях удовлетворения потребностей отраслей экономики в произведенной продукции, обеспечения доступности товаров для населения
- б) обеспечение прозрачности мер государственного регулирования торговой деятельности и доступность информации в данной области
- в) исключение неоправданного вмешательства органов государственной власти и местного самоуправления в торговую деятельность хозяйствующих субъектов.

125. Цели государственного регулирования торговой деятельности: ПК 1.1

- а) развитие торговой деятельности в целях удовлетворения потребностей отраслей экономики в произведенной продукции, обеспечения доступности товаров для населения
- б) обеспечение равномерного и цивилизованного развития различных форм торговой деятельности с учетом политики поддержки малого и среднего предпринимательства
- в) обеспечение прозрачности мер государственного регулирования торговой деятельности и доступность информации в данной области.

126. Основной целью менеджмента в коммерции является..... ПК 1.7

- а) обеспечение высоких темпов развития торгового предприятия в стратегической перспективе и возрастания его конкурентной позиции на потребительском рынке
- б) повышение эффективности производства
- в) получение и увеличение прибыли.

127.К организационной сфере деятельности относится: ПК 1.7

- а) управление процессом обслуживания покупателей
- б) управление доходами
- в) управление финансовым состоянием.

## **МДК 01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ**

Вариант 1.

1. Торговое предприятие, наделенное правами юридического лица, созданное для осуществления закупки, хранения и реализации товаров и для обслуживания населения это: (ПК1.4)
  - а. торговое предприятие как самостоятельный субъект
  - б. торговое предприятие как имущественный комплекс
2. Организация, где главным учредителем выступают власти различных уровней это: (ПК1.4)
  - а. государственные или муниципальные торговые организации
  - б. частные торговые организации
  - в. смешанные торговые организации
  - г. совместные торговые организации
3. Деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их с целью перепродажи или дальнейшего использования в производственных процессах это: (ПК1.4)
  - а. внедомашнее питание
  - б. розничная торговля
  - в. оптовая торговля
4. Торговые организации, реализующие отдельные виды товаров это: (ПК1.4)
  - а. узкоспециализированные
  - б. специализированные
  - в. универсальные
  - г. смешанные
  - д. комбинированные
5. Торговые организации, уставной капитал которых составляется из вкладов участников общества это: (ПК1.4)
  - а. ООО
  - б. ЗАО
  - в. ОАО
  - г. потребительский кооператив
6. Государственное регулирование торговой сферы через формирование законодательной базы, регулирующей рыночные отношения это: (ПК1.2)
  - а. метод регламентации форм и методов торговой деятельности
  - б. социальные методы
  - в. финансово–экономические методы
  - г. правовые методы

#### Вариант 2.

1. Торговое предприятие, используемое для купли–продажи товаров и оказания услуг торговли это: (ПК1.4)
  - а. торговое предприятие как самостоятельный субъект
  - б. торговое предприятие как имущественный комплекс
2. Индивидуальные, семейные организации и предприятия, предприниматели без образования юридического лица, приватизированные предприятия, принадлежащие трудовым коллективам это: (ПК1.4)
  - а. государственные или муниципальные торговые организации
  - б. частные торговые организации
  - в. смешанные торговые организации
  - г. совместные торговые организации
3. Деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования это: (ПК1.4)
  - а. внедомашнее питание
  - б. розничная торговля
  - в. оптовая торговля
4. Торговые организации, реализующие различные товарные группы это: (ПК1.4)
  - а. узкоспециализированные
  - б. специализированные

- в. универсальные
- г. смешанные
- д. комбинированные

5. Торговые организации, уставной капитал которых формируется из стоимости акций общества, приобретенных акционерами это: (ПК1.4)

- а. ООО
- б. ЗАО
- в. ОАО
- г. потребительский кооператив

6. Государственное регулирование торговой сферы на основе системы технического регулирования, стандартизации, сертификации товаров и услуг в целях защиты прав потребителей это:(ПК1.2)

- а. метод регламентации форм и методов торговой деятельности
- б. социальные методы
- в. финансово–экономические методы
- г. правовые методы

Вариант 3.

1. Торговое предприятие как самостоятельный субъект это: (ПК1.4)

- а. торговое предприятие, наделенное правами юридического лица, созданное для осуществления закупки, хранения и реализации товаров и для обслуживания населения
- б. торговое предприятие, используемое организацией для купли–продажи товаров и оказания услуг торговли

2. Комбинация видов и типов собственности это: (ПК1.4)

- а. государственные или муниципальные торговые организации
- б. частные торговые организации
- в. смешанные торговые организации
- г. совместные торговые организации

3. Звено, которое выполняет функции производства, продажи и организации потребления продукции это: (ПК1.4)

- а. внедомашнее питание
- б. розничная торговля
- в. оптовая торговля

4. Торговые организации, реализующие продукцию конкретных производителей это: (ПК1.4)

- а. узкоспециализированные
- б. специализированные
- в. универсальные
- г. смешанные
- д. комбинированные

5. Торговые организации, уставной капитал которых формируется за счет эмиссии и продажи акций: (ПК1.4)

- а. ООО
- б. ЗАО
- в. ОАО
- г. потребительский кооператив

6. Государственное регулирование торговой сферы посредством использования системы налогов, льгот, дотаций, кредитной политики и т.п. это:(ПК1.2)

- а. метод регламентации форм и методов торговой деятельности
- б. социальные методы
- в. финансово–экономические методы
- г. правовые методы

Вариант 4.

1. Торговое предприятие как имущественный комплекс это: (ПК1.4)
  - а. торговое предприятие, наделенное правами юридического лица, созданное для осуществления закупки, хранения и реализации товаров и для обслуживания населения
  - б. торговое предприятие, используемое организацией для купли–продажи товаров и оказания услуг торговли
2. Торговые организации, учреждаемые резидентами и нерезидентами это: (ПК1.4)
  - а. государственные или муниципальные торговые организации
  - б. частные торговые организации
  - в. смешанные торговые организации
  - г. совместные торговые организации
3. Внедомашнее питание: (ПК1.4)
  - а. включает в себя любую деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их с целью перепродажи или дальнейшего использования в производственных процессах розничная торговля
  - б. представляет собой любую деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования
  - в. выполняет функции производства, продажи и организации потребления продукции
4. Торговые организации, реализующие продукцию конкретных производителей это: (ПК1.4)
  - а. узкоспециализированные
  - б. специализированные
  - в. универсальные
  - г. смешанные
  - д. комбинированные
5. Торговые организации, уставной капитал которых формируется из паевых взносов: (ПК1.4)
  - а. ООО
  - б. ЗАО
  - в. ОАО
  - г. потребительский кооператив
6. Государственное регулирование торговой сферы посредством использования системы налогов, льгот, дотаций, кредитной политики и т.п. это: (ПК1.2)
  - а. метод регламентации форм и методов торговой деятельности
  - б. социальные методы
  - в. финансово–экономические методы
  - г. правовые методы

#### Вариант 5.

1. К целям развития оптовой торговли относится:(ПК1.9)
  - а) формирование резервных источников финансового обеспечения процесса товародвижения
  - б) поиск поставщиков товаров для розничных предприятий и других покупателей
  - в) закупка крупных партий товаров у предприятий, их доставка, хранение
2. Услуги по хранению, подсортировке, фасовке, упаковке, маркировке, транспортно–экспедиционные услуги это:(ПК1.1, ПК1.5)
  - а) организационно–консультативные услуги оптовой торговли
  - б) коммерческие услуги
  - в) технологические услуги
3. Оптовики, занимающиеся несколькими группами товаров, чтобы удовлетворять нужды розничных торговцев с широким смешанным ассортиментом, а также предприятий с узкоспециализированным товарным ассортиментом это:(ПК1.6, ПК1.7)
  - а) оптовики смешанного ассортимента
  - б) оптовики неширокого насыщенного ассортимента
  - в) узкоспециализированные оптовики
4. Агенты, заключающие с производителями договоры, получая при этом права на сбыт всей продукции, выпускаемой производителем это:(ПК1.6, ПК1.7)



- а) агенты производителей
- б) полномочные агенты
- в) агенты по закупкам
- г) оптовики–комиссионеры

5. Обеспечение взаимосвязи между партнерами по поставкам продукции, по нахождению каналов сбыта это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) организующая функция оптовой торговли
- б) оценочная функция оптовой торговли
- в) интегрирующая функция оптовой торговли

6. Функция оптового звена, заключающаяся в закупке товара специализированного производственного ассортимента у различных производителей, и комплектация ассортимента с учетом дифференцированного спроса это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) распределение
- б) накопление и хранение
- в) организация товародвижения

7. Функция оптового звена, заключающаяся в обеспечении качества, поставляемого в розничное предприятие товара это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) кредитование
- б) контроль
- в) регулирование рынка

8. К функциям оптовой торговли по отношению к поставщикам относится: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) Концентрация коммерческой деятельности
- б) оценка потребностей и спроса
- в) преобразование промышленного ассортимента в торговый

9. К функциям оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям не относится: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) минимизация коммерческого риска
- б) накопление и хранение товарных запасов
- в) доставка товаров

Вариант 6.

1. К целям развития оптовой торговли относится: (ПК1.9)

а) формирование торгового ассортимента и приспособление его к запросам промежуточных потребителей

- б) обеспечение предприятиями–изготовителями сбыта их товаров
- в) поддержание необходимой интенсивности товаропотоков

2. Помощь в рекламировании товаров, информационные, комиссионные, посреднические по поиску поставщиков товаров и оптовых покупателей это: (ПК1.1, ПК1.5)

- а) технологические услуги оптовой торговли
- б) коммерческие услуги оптовой торговли
- в) организационно–консультативные услуги оптовой торговли

3. Оптовики, занимающиеся одной или двумя ассортиментными группами товаров при значительно большей глубине этого ассортимента это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) оптовики смешанного ассортимента
- б) оптовики неширокого насыщенного ассортимента
- в) узкоспециализированные оптовики

4. Агенты, оформляющие договорные отношения со своими покупателями и закупающие для них товары это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) агенты производителей
- б) полномочные агенты
- в) агенты по закупкам
- г) оптовики–комиссионеры

5. Определение уровня общественно необходимых затрат труда через ценообразование это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) интегрирующая функция оптовой торговли
- б) оценочная функция оптовой торговли
- в) организующая функция оптовой торговли

6. Функция оптового звена, заключающаяся в накоплении временного интервала между сезонами это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) накопление и хранение
- б) распределение
- в) организация товародвижения

7. Функция оптового звена, заключающаяся в финансировании розничных предприятий, когда поставка товара осуществляется без оплаты и между поставкой и оплатой существует интервал времени это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) контроль
- б) кредитование
- в) регулирование рынка

8. К функциям оптовой торговли по отношению к поставщикам относится: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) накопление и хранение товарных запасов
- б) фасовка и упаковка
- в) поддержка процесса перехода прав собственности на товар

9. К функциям оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям не относится: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) инвестиционное обеспечение процессов товародвижения
- б) оценка потребности и спроса
- в) информационное и консалтинговое обслуживание

Вариант 7.

1. К целям развития оптовой торговли относится: (ПК1.9)

- а) создание резервной структуры каналов товародвижения
- б) информационное обслуживание
- в) принятие риска при обращении товаров

2. Консультирование по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи, изучения спроса, маркетинга это: (ПК1.2, ПК1.5)

- а) технологические услуги
- б) коммерческие услуги
- в) организационно-консультативные услуги

3. Эти оптовики занимаются лишь частью той или иной ассортиментной группы товаров, охватывая ее на большую глубину: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) оптовики неширокого насыщенного ассортимента
- б) узкоспециализированные оптовики
- в) оптовики смешанного ассортимента

4. Агенты, вступающие в физическое владение товарами и самостоятельно заключающие сделку на их продажу это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) агенты производителей
- б) полномочные агенты
- в) агенты по закупкам
- г) оптовики-комиссионеры

5. Обеспечение рационального построения и гармонического функционирования экономических систем с помощью импульсов, стимулирующих структурные изменения это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) оценочная функция оптовой торговли
- б) интегрирующая функция оптовой торговли
- в) организующая функция оптовой торговли

6. Функция оптового звена, заключающаяся в преодолении пространства, когда производитель–поставщик и розничное предприятие находятся на достаточном расстоянии, и отгрузка осуществляется большими партиями это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) организация товародвижения
- б) накопление и хранение
- в) распределение

7. Функция оптового звена, заключающаяся в выравнивании цен благодаря закупкам крупных партий товара и получение значительных скидок на закупаемые товары это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) контроль
- б) регулирование рынка
- в) кредитование

8. К функциям оптовой торговли по отношению к поставщикам относится:(ПК1.6, ПК1.7)

- а) минимизация коммерческого риска
- б) доработка и доведение товаров до требуемого качества
- в) доставка товаров

9. К функциям оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям не относится: (ПК1.6, ПК1.7)

- а) кредитование
- б) накопление и хранение
- в) концентрация коммерческой деятельности

Вариант 8.

1. Товары редкого периодического спроса реализуются: (ПК1.4)

- а) в сети общегородского назначения
- б) в сети спальных районов

2. Метод размещения торговой сети, целью которого является максимальное приближение к населению это: (ПК1.4)

- а) групповой метод
- б) концентрический или ступенчатый метод
- в) равномерный метод

3. Величина города, функциональное зонирование это: (ПК1.4)

- а) градостроительные факторы
- б) транспортные факторы
- в) социальные факторы
- г) экономические факторы

4. По степени капитальности постройки торговые здания могут быть: (ПК1.4)

- а) отдельно стоящие
- б) одноэтажные
- в) облегченного типа

5. Использование современных индустриальных методов строительства отдельных помещений, возможность реконструкции и расширения отдельных помещений, наличие удобных подходов и подъездов к магазину это: (ПК1.4)

- а) технологические требования к торговым зданиям
- б) архитектурно–строительные требования к торговым зданиям
- в) технические требования к торговым зданиям
- г) эстетические требования к торговым зданиям
- д) экономические требования к торговым зданиям

6. Торговые залы, залы кафетериев, места для продажи соков, места для игровых автоматов это:(ПК1.9)

- а) торговые помещения магазинов
- б) неторговые помещения магазинов

7. Размещение товаров и проходов для покупателей в виде параллельных линий торгового оборудования, перпендикулярно линии узла расчета это: (ПК1.9)

- а) свободный вид технологической планировки торгового зала
- б) выставочный вид технологической планировки торгового зала
- в) смешанный вид технологической планировки торгового зала
- г) боксовый вид технологической планировки торгового зала
- д) линейный вид технологической планировки торгового зала

8. Парковка личных автомашин покупателей на организованную стоянку у магазина это:(ПК1.1, ПК1.5)

- а) услуга по реализации товаров
- б) услуга по оказанию помощи в совершении покупки
- в) информационно–консультативная услуга
- г) услуга по созданию удобств покупателю

Вариант 9.

1. Товары повседневного и периодического спроса реализуются:(ПК1.4)

- а) в сети общегородского назначения
- б) в сети спальных районов

2. Метод размещения торговой сети, при котором выделяется общегородской тип, тип жилых районов это: (ПК1.4)

- а) групповой метод
- б) концентрический или ступенчатый метод
- в) равномерный метод

3. Направление и интенсивность основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта это: (ПК1.4)

- а) градостроительные факторы
- б) транспортные факторы
- в) социальные факторы
- г) экономические факторы

4. По типам здания магазины могут быть: (ПК1.4)

- а) капитальные
- б) трудносгораемые
- в) отдельно стоящие

5. Обеспечение соответствующего оптимального количества воздуха, освещения это: (ПК1.4)

- а) технологические требования к торговым зданиям
- б) архитектурно–строительные требования к торговым зданиям
- в) технические требования к торговым зданиям
- г) эстетические требования к торговым зданиям
- д) экономические требования к торговым зданиям

6. Помещения и площади для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже это: (ПК1.9)

- а) торговые помещения магазинов
- б) неторговые помещения магазинов

7. Разбивка торгового зала на отделы, изолированные друг от друга это: (ПК1.9)

- 5. линейный вид технологической планировки торгового зала
- 6. боксовый вид технологической планировки торгового зала
- 7. смешанный вид технологической планировки торгового зала
- 8. выставочный вид технологической планировки торгового зала
- 9. свободный вид технологической планировки торгового зала

8. Предоставление информации о товарах и их изготовителях, об услугах, оказываемых магазинами и т.п. это:(ПК1.1, ПК1.5)

- а) услуга по реализации товаров

- б) услуга по оказанию помощи в совершении покупки
- в) информационно–консультативная услуга
- г) услуга по созданию удобств покупателю

Вариант 10.

1. Торговля продовольственными и непродовольственными товарами на одном рабочем месте продавца это: (ПК1.1)

- а) универсальная торговля
- б) специализированная торговля
- в) смешанная торговля

2. Метод размещения торговой сети, который предполагает создание торговых улиц, торговых центров это: (ПК1.4)

- а) групповой метод
- б) концентрический или ступенчатый метод
- в) равномерный метод

3. Возможность снижения затрат времени на посещение предприятий розничной торговли, достижения высокого уровня обслуживания это: (ПК1.4)

- а) градостроительные факторы
- б) транспортные факторы
- в) социальные факторы
- г) экономические факторы

4. По особенностям объемно–планировочных решений торговые здания могут быть: (ПК1.4)

- а) магазины, входящие в состав комплекса
- б) одноэтажные
- в) нескораемые

5. Наличие специальных помещений для организации торгового процесса и рационального движения покупательских, товарных потоков это: (ПК1.9)

- а) технологические требования, предъявляемые к торговым зданиям
- б) архитектурно–строительные требования, предъявляемые к торговым зданиям
- в) технические требования, предъявляемые к торговым зданиям
- г) эстетические требования, предъявляемые к торговым зданиям
- д) экономические требования, предъявляемые к торговым зданиям

6. Помещения хозяйственного обслуживания оперативных процессов это: (ПК1.9)

- а) торговые помещения магазинов
- б) неторговые помещения магазинов

7. Размещение крупногабаритных товаров на различном оборудовании это: (ПК1.9)

- а) линейный вид технологической планировки торгового зала
- б) боксовый вид технологической планировки торгового зала
- в) смешанный вид технологической планировки торгового зала
- г) выставочный вид технологической планировки торгового зала
- д) свободный вид технологической планировки торгового зала

8. Упаковывание купленных в магазине товаров это:(ПК1.1, ПК1.5)

- а) услуга по реализации товаров
- б) услуга по оказанию помощи в совершении покупки
- в) информационно–консультативная услуга
- г) услуга по созданию удобств покупателю

Вариант 11.

1. Торговля группами продовольственных или непродовольственных товаров это: (ПК1.1)

- а) смешанная торговля
- б) специализированная торговля
- в) универсальная торговля

2. При равномерном методе размещения торговой сети: (ПК1.4)

- а) цель является максимальное приближение к населению
  - б) выделяется общегородской тип, тип жилых районов
  - в) предполагается создание торговых улиц, торговых центров
3. Эффективность капитальных вложений, оптимальный уровень их доходности это: (ПК1.4)
- а) градостроительные факторы
  - б) транспортные факторы
  - в) социальные факторы
  - г) экономические факторы
4. По степени капитальности постройки, торговые здания могут быть: (ПК1.4)
- а) капитальные
  - б) встроено–пристроенные
  - в) сгораемые
5. Оформление и отделка помещений в соответствии с их назначением это: (ПК1.4)
- а) технологические требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - б) архитектурно–строительные требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - в) технические требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - г) эстетические требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - д) экономические требования, предъявляемые к торговым зданиям
6. Административно–бытовые помещения это: (ПК1.9)
- а) торговые помещения магазинов
  - б) неторговые помещения магазинов
7. Расстановка оборудования без определенной геометрической системы в соответствии с формой торгового зала это: (ПК1.9)
- а) линейный вид технологической планировки торгового зала
  - б) боксовый вид технологической планировки торгового зала
  - в) смешанный вид технологической планировки торгового зала
  - г) выставочный вид технологической планировки торгового зала
  - д) свободный вид технологической планировки торгового зала
8. Выкладка товаров это:(ПК1.1, ПК1.5)
- а) услуга по реализации товаров
  - б) услуга по оказанию помощи в совершении покупки
  - в) информационно–консультативная услуга
  - г) услуга по созданию удобств покупателю

#### Вариант 12.

1. Торговля товарами группой, например, одежда, парфюмерия, гастрономия это: (ПК1.1)
- а) смешанная торговля
  - б) специализированная торговля
  - в) универсальная торговля
2. При ступенчатом методе размещения торговой сети: (ПК1.4)
- а) цель является максимальное приближение к населению
  - б) выделяется общегородской тип, тип жилых районов
  - в) предполагается создание торговых улиц, торговых центров
3. Социальные факторы это: (ПК1.4)
- а) величина города, функциональное зонирование территории, плотность населения, размещение мест приложения труда, административных, культурных и спортивных центров
  - б) направление и интенсивность основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта
  - в) возможность снижения затрат времени на посещение предприятий розничной торговли, достижения высокого уровня обслуживания
  - г) эффективность капитальных вложений, оптимальный уровень их доходности
4. По типам здания магазины могут быть: (ПК1.4)

- а) встроенные, располагающиеся на первых этажах жилых домов
  - б) капитальные
  - в) многоэтажные
5. Эффективность торгового процесса, выбор условий, обеспечивающих наименьшие затраты на проектирование, строительство, эксплуатацию это: (ПК1.4)
- а) технологические требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - б) архитектурно–строительные требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - в) технические требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - г) эстетические требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - д) экономические требования, предъявляемые к торговым зданиям
6. Технологические помещения это: (ПК1.9)
- а) торговые помещения магазинов
  - б) неторговые помещения магазинов
7. Данный вид технологической планировки может быть продольным, поперечным, смешанным:(ПК1.9)
- а) линейный
  - б) боксовый
  - в) смешанный
  - г) выставочный
  - д) свободный
8. Организация и создание мест отдыха это:(ПК1.1, ПК1.5)
- а) услуга по реализации товаров
  - б) услуга по оказанию помощи в совершении покупки
  - в) информационно–консультативная услуга
  - г) услуга по созданию удобств покупателю

### Вариант 13.

1. Торговля товарами одной подгруппы, например, детская одежда, это: (ПК1.1)
- а) смешанная торговля
  - б) специализированная торговля
  - в) универсальная торговля
2. При групповом методе размещения торговой сети: (ПК1.4)
- а) цель является максимальное приближение к населению
  - б) выделяется общегородской тип, тип жилых районов
  - в) предполагается создание торговых улиц, торговых центров
3. Экономические факторы это:(ПК1.4)
- а) величина города, функциональное зонирование территории, плотность населения, размещение мест приложения труда, административных, культурных и спортивных центров
  - б) направление и интенсивность основных потоков движения общественного и индивидуального транспорта
  - в) возможность снижения затрат времени на посещение предприятий розничной торговли, достижения высокого уровня обслуживания
  - г) эффективность капитальных вложений, оптимальный уровень их доходности
4. По особенностям объемно–планировочных решений торговые здания могут быть: (ПК1.4)
- а) многоэтажными
  - б) облегченного типа
  - в) встроено–пристроенные
5. Условия для механизации трудоемких операций, обслуживания покупателей с минимальными затратами труда и средств это: (ПК1.4)
- а) технологические требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - б) архитектурно–строительные требования, предъявляемые к торговым зданиям
  - в) технические требования, предъявляемые к торговым зданиям

- г) эстетические требования, предъявляемые к торговым зданиям
- д) экономические требования, предъявляемые к торговым зданиям

6. Коридоры для перемещения товаров и движения работников магазинов это: (ПК1.9)

- а) торговые помещения магазинов
- б) неторговые помещения магазинов

7. Данный вид технологической планировки используется в магазинах самообслуживания: (ПК1.9)

- а) линейный
- б) боксовый
- в) смешанный
- г) выставочный
- д) свободный

8. Проведение рекламных презентаций товаров это: (ПК1.1, ПК1.5)

- а) услуга по реализации товаров
- б) услуга по оказанию помощи в совершении покупки
- в) информационно–консультативная услуга
- г) услуга по созданию удобств покупателю

Вариант 14.

1. Вид транспорта, используемый для перевозки товаров на короткие расстояния это: (ПК1.9)

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

2. Выбрать правильный вариант факторов, оказывающих влияние на выбор вида транспорта для железнодорожного транспорта: (ПК1.9)

№ ответа	Факторы, влияющие на выбор железнодорожного вида транспорта					
	Время доставки	Частота отправок груза	Надежность соблюдения графика доставки	Способность перевозить разные грузы	Способность доставить груз в любую точку территории	Стоимость перевозки
а	2	4	1	2	4	3
б	4	5	4	1	4	1
<b>в</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

3. Вид тарифов, применяемых при массовых перевозках однородных грузов это:

- а) сдельные
- б) повременные
- в) покилометровые

4. Тара, в которую расфасовывают товары для доставки и продажи потребителям, стоимость которой включается в цену это: (ПК1.10)

- а) тара–оборудование
- б) транспортная тара
- в) потребительская тара

5. Информация, которая содержит вид и наименование товара, его сорт, массу нетто, наименование предприятия–изготовителя, дату выпуска, срок хранения это: (ПК1.3)

- а) основная товарная информация
- б) коммерческая товарная информация
- в) потребительская товарная информация

6. Данная форма товарной информации наиболее доступна для грамотного населения:

- а) словесная информация
- б) информация
- в) символическая цифровая информация
- г) изобразительная информация
- д) штриховая информация



7. Достоверность информации: (ПК1.3)

а) предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей в заблуждение

б) связана с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей

в) информация, которая содержит все сведения, предусмотренные в Федеральном законе «О защите прав потребителей»

Вариант 15.

1. Вид транспорта, приспособленный для перевозки различных партий товаров при любых погодных условиях это: (ПК1.9)

а) автомобильный

б) железнодорожный

в) водный

2. Выбрать правильный вариант факторов, оказывающих влияние на выбор вида транспорта для водного транспорта: (ПК1.9)

№ ответа	Факторы, влияющие на выбор водного вида транспорта					
	Время доставки	Частота отправок груза	Надежность соблюдения графика доставки	Способность перевозить разные грузы	Способность доставить груз в любую точку территории	Стоимость перевозки
а	2	2	2	3	1	4
б	3	4	3	2	2	3
<b>в</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1</b>

3.

Вид тарифов, которые применяются в случае предос

тавления в распоряжение заказчика определенного типа автомобиля на определенное время это:

а) сдельные

б) повременные

в) покилометровые

4. Техническое средство, предназначенное для укладки, транспортировки, хранения и продажи из него товаров по методу самообслуживания это:(ПК1.10)

а) тара-оборудование

б) транспортная тара

в) потребительская тара

5. Информация, которая содержит сведения о товаре, предназначенные для производителей, поставщиков, продавцов, но мало доступная для потребителя это: (ПК1.3)

а) основная товарная информация

б) коммерческая товарная информация

в) потребительская товарная информация

6. Данная форма информации применяется, когда требуется количественная характеристика сведений о товаре:(ПК1.1.3)

а) словесная информация

б) информация

в) символическая цифровая информация

г) изобразительная информация

д) штриховая информация

7. Доступность информации:(ПК.1.3)

а) предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей в заблуждение

б) связана с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей

в) информация, которая содержит все сведения, предусмотренные в Федеральном законе «О защите прав потребителей»

Вариант 16.

1. Вид транспорта, обеспечивающий возможность быстрой доставки товаров на большие расстояния это: (ПК1.9)

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

2. Выбрать правильный вариант факторов, оказывающих влияние на выбор вида транспорта для автомобильного транспорта: (ПК1.9)

№ ответа	Факторы, влияющие на выбор вида автомобильного транспорта					
	Время доставки	Частота отправок груза	Надежность соблюдения графика доставки	Способность перевозить разные грузы	Способность доставить груз в любую точку территории	Стоимость перевозки
а	3	4	3	2	2	3
б	4	5	4	1	4	1
<b>в</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>4</b>

3. Вид тарифа, применяемый за перегон, подачу и возврат, порожний пробег транспортного средства это:

- а) сделные
- б) повременные
- в) покилометровые

4. Самостоятельная транспортная единица, в которую затаривают разнообразные товары, упакованные или не упакованные в потребительскую тару это: (ПК1.10)

- а) тара-оборудование
- б) транспортная тара
- в) потребительская тара

5. Информация, которая содержит сведения о наиболее привлекательных потребительских свойствах товаров это:

- а) основная товарная информация
- б) коммерческая товарная информация
- в) потребительская товарная информация

6. Данная форма информации обеспечивает зрительное и эмоциональное восприятие сведений о товарах: (ПК1.3)

- а) словесная информация
- б) информация
- в) символическая цифровая информация
- г) изобразительная информация
- д) штриховая информация

7. Достаточность информации: (ПК1.3)

а) предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей в заблуждение

б) связана с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей

в) информация, которая содержит все сведения, предусмотренные в Федеральном законе «О защите прав потребителей»

Вариант 17. (ПК1.9)

1. Автомобильный вид транспорта:

- а) обеспечивает возможность быстрой доставки товаров на большие расстояния
- б) используется для перевозки на короткие расстояния

в) хорошо приспособлен для перевозки различных партий товаров при любых погодных условиях

2. Выбрать правильный вариант факторов, оказывающих влияние на выбор вида транспорта для трубопроводного транспорта: (ПК1.9)

№ ответа	Факторы, влияющие на выбор вида трубопроводного транспорта					
	Время доставки	Частота отправок груза	Надежность соблюдения графика доставки	Способность перевозить разные грузы	Способность доставить груз в любую точку территории	Стоимость перевозки
<b>а</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
б	4	5	4	1	4	1
в	2	2	2	3	1	4

3. Плата за данный вид тарифа определяется за каждый километр пробега с учетом грузоподъемности автомобиля:

- а) покилометровые
- б) повременные
- в) сдельные

4. Тара, предназначенная для однократного использования при поставках товара это: (ПК1.10)

- а) многооборотная тара
- б) возвратная тара
- в) разовая тара

5. Основная товарная информация содержит сведения: (ПК1.3)

а) о виде и наименовании товара, его сорте, массе нетто, наименовании предприятия – изготовителя, дате выпуска, сроке хранения или годности

б) о товаре, дополняющие основную информацию и предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, но малодоступные потребителю

в) о наиболее привлекательных потребительских свойствах товаров: пищевой ценности, составе, функциональном назначении, способах использования и эксплуатации, безопасности, надежности и др.

6. При данной форме информации, сведения о товаре передаются с помощью информационных знаков: (ПК1.3)

- а) словесная информация
- б) информация
- в) символическая цифровая информация
- г) изобразительная информация
- д) штриховая информация

7. Данное требование к информации предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей в заблуждение: (ПК1.3)

- а) достоверность информации
- б) доступность информации
- в) достаточность информации

Вариант 18.

1. Железнодорожный транспорт: (ПК1.9)

а) хорошо приспособлен для перевозки различных партий товаров при любых погодных условиях

б) используется для перевозки на короткие расстояния

в) является самым крупным перевозчиком в международных перевозках

2. Выбрать правильный вариант факторов, оказывающих влияние на выбор вида транспорта для воздушного транспорта: (ПК1.9)

№ ответа	Факторы, влияющие на выбор вида воздушного транспорта					
	Время доставки	Частота отправок груза	Надежность соблюдения графика	Способность перевозить разные грузы	Способность доставить груз в любую точку	Стоимость перевозки

			доставки		территории	
а	5	1	1	5	5	2
б	4	5	4	1	4	1
<b>в</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>5</b>

3. При данном тарифе оплачивается каждый автомобиле–час и каждый километр подвижного состава с учетом его грузоподъемности:

- а) покилометровые
- б) повременные
- в) сдельные

4. Тара, бывшая в употреблении, но используемая повторно это: (ПК1.10)

- а) многооборотная тара
- б) возвратная тара
- в) разовая тара

5. Коммерческая товарная информация содержит сведения: (ПК1.3)

а) о виде и наименовании товара, его сорте, массе нетто, наименование предприятия – изготовителя, дате выпуска, сроке хранения или годности

б) о товаре, дополняющие основную информацию и предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, но малодоступные потребителю

в) о наиболее привлекательных потребительских свойствах товаров: пищевой ценности, составе, функциональном назначении, способах использования и эксплуатации, безопасности, надежности и др.

6. Данная форма информации предназначена для автоматизированной идентификации и учета информации о товаре: (ПК1.3, ПК1.9)

- а) словесная информация
- б) информация
- в) символическая цифровая информация
- г) изобразительная информация
- д) штриховая информация

7. Данное требование к информации связано с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей:

- а) достоверность информации
- б) доступность информации
- в) достаточность информации

Вариант 19.

1. Морской вид транспорта: (ПК1.9)

а) хорошо приспособлен для перевозки различных партий товаров при любых погодных условиях

б) используется для перевозки на короткие расстояния

в) является самым крупным перевозчиком в международных перевозках

2. Выбрать правильный вариант факторов, оказывающих влияние на выбор вида транспорта для воздушного транспорта: (ПК1.9)

№ ответа	Факторы, влияющие на выбор вида воздушного транспорта					
	Время доставки	Частота отправок груза	Надежность соблюдения графика доставки	Способность перевозить разные грузы	Способность доставить груз в любую точку территории	Стоимость перевозки
<b>а</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
б	4	5	4	1	4	1
в	1	3	5	4	3	5

3. При данном виде тарифа определение платы производится в зависимости от расстояния перевозки и массы груза: (ПК1.9)

- а) покилометровые

- б) поврежденные
- в) сдельные
- 4. Тара, подлежащая обязательному возврату поставщику это: (ПК1.10)
  - а) многооборотная тара
  - б) возвратная тара
  - в) разовая тара
- 5. Потребительская товарная информация содержит сведения: (ПК1.3)
  - а) о виде и наименовании товара, его сорте, массе нетто, наименование предприятия – изготовителя, дате выпуска, сроке хранения или годности
  - б) о товаре, дополняющие основную информацию и предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, но малодоступные потребителю
  - в) о наиболее привлекательных потребительских свойствах товаров: пищевой ценности, составе, функциональном назначении, способах использования и эксплуатации, безопасности, надежности и др.
- 6. Символическая информация: (ПК1.3)
  - а) наиболее доступна для грамотного населения, если она дана на соответствующем языке
  - б) применяется чаще всего для дополнения словесной и в тех случаях, когда требуется количественная характеристика сведений о товаре (например, порядковые номера продукции, предприятия, масса нетто, объем, длина, даты и сроки)
  - в) обеспечивает зрительное и эмоциональное восприятие сведений о товарах с помощью художественных и графических изображений непосредственно товара или репродукции с картин, фотографий, открыток или других эстетических объектов (цветов, животных, насекомых и т. п.) либо иных изображений
  - г) сведения о товаре, передаваемые с помощью информационных знаков;
  - д) информация, в виде штрихового кода, который предназначен для автоматизированной идентификации и учета информации о товаре, закодированной в виде цифр и темных штрихов, светлых пробелов
- 7. Данное требование к информации предполагает, что она содержит все сведения, предусмотренные в Федеральном законе «О защите прав потребителей»:
  - а) достоверность информации
  - б) доступность информации
  - в) достаточность информации

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

### **Вариант №1**

- 1. Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста: (ПК1.10 ОК 4),**
  - 6. эксплуатационные
  - 7. технические
  - 8. эргономические
  - 9. экономические
  - 10. эстетические
- 2. Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, включают простоту и удобство конструкции, стандартизацию, унификацию и типизацию: (ПК1.10 ОК 4)**
  - 6. эксплуатационные
  - 7. технические
  - 8. эргономические
  - 9. экономические
  - 10. эстетические

**3. Требование, предъявляемое к торговой мебели, заключается в следующем: конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать саму мебель и помещения, в которых она установлена: (ПК1.10 ОК 4)**

- a) санитарно-гигиенические
- b) технические
- c) эргономические
- d) экономические
- e) эстетические

**4. Вид торговой мебели, используемый при традиционном методе обслуживания покупателей: (ПК1.10 ОК 4)**

- 6. тара - оборудование
- 7. тележка
- 8. прилавки
- 9. кассовые кабины
- 10. горки

**5. Оборудование, которое используют в подсобном помещении: деревянный или решетчатый настил: (ПК1.10 ОК 4)**

- 6. тара - оборудование
- 7. тележка
- 8. подтоварники
- 9. кассовые кабины
- 10. горки

**6. Что такое гидрант: (ПК1.10 ОК 4)**

- 6. колодец с водой
- 7. противопожарный инвентарь
- 8. пенный огнетушитель
- 9. щелочной огнетушитель
- 10. водный огнетушитель

**7. К какому требованию, предъявляемому к весам, относится следующее определение: - свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности? (ПК1.10 ОК 4)**

- 6. точность взвешивания
- 7. устойчивость
- 8. чувствительность
- 9. постоянство показаний
- 10. прочность весов

**8. Механизм, который служит для приведения в действие всех узлов контрольно — кассовой машины, т.е. для осуществления рабочего цикла: (ПК1.10 ОК 4)**

- 6. приводной механизм;
- 7. передаточный механизм;
- 8. механизм печатания.
- 9. счетный механизм
- 10. индикаторный механизм

**9. Свойство весов возвращаться самостоятельно, после нескольких колебаний, в состояние равновесия: (ПК1.10 ОК 4)**

- 6. экономичность
- 7. чувствительность;
- 8. точность
- 9. постоянство показаний
- 10. устойчивость;

**10. Измерительные приборы, предназначенные для определения массы груза: (ПК1.10 ОК 4)**

- 6. гири;
- 7. весы

8. мензурки
  9. пробирки
  10. меры объема
- 11. Данное оборудование, обладающее хорошей маневренностью и небольшими габаритами, предназначено для перемещения грузов: (ПК1.10 ОК 4)**
6. конвейер
  7. лифт
  8. тележка
  9. тара-оборудование
  10. моно-рельсы
- 12. Какое оборудование используют для нарезки и/ или измельчения продовольственных товаров перед продажей? (ПК1.10 ОК 4)**
- a) торговое автоматы;
  - b) весоизмерительное оборудование
  - c) измельчительно – режущее оборудование
  - d) тепловое оборудование
  - e) холодильное оборудование
- 13. Какая продолжительность рабочего дня в неделю предусмотрена законодательством? (ПК1.10 ОК 12)**
- a) 45 часов
  - b) 38 часов
  - c) 60 часов
  - d) 52 часа
  - e) 40 часов
- 14. Данный вид инструктажа по безопасности труда проводят со всеми вновь принимаемыми на работу независимо от их образования, стажа работы по данной профессии, с временными работниками, учащимися и студентами, прибывшими на производственную практику: (ПК1.10 ОК 12)**
6. вводный
  7. внеплановый
  8. повторный
  9. первичный
  10. целевой
- 15. Способность весов сохранять метрологические требования в течение длительного времени, называется: (ПК1.10 ОК 4)**
6. быстрота взвешивания
  7. наглядность результатов взвешивания
  8. постоянство показаний
  9. прочность весов
  10. точность взвешивания
- 16. К минимальным затратам на изготовление торговой мебели, согласно требованиям, предъявляемым к торговой мебели, относят: (ПК1.10 ОК 4)**
6. эргономические
  7. экономические
  8. эстетические
  9. санитарно-гигиенические
  10. технические
- 17. Весы подразделяют на гирные, шкальные, шкально-гирные, циферблатные и цифровые электронные. К какому признаку относится данное определение: (ПК1.10 ОК 4)**
6. по принципу действия;
  7. по месту и способу установки;
  8. по виду указательного устройства;
  9. по виду отсчета показаний;

10. по способу снятия показаний
- 18. К важнейшим направлениям научно-технического прогресса в торговле не могут быть отнесены: (ПК1.10 ОК 1)**
6. совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли;
  7. механизация и автоматизация трудоемких работ;
  8. широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков;
  9. обеспечение товарными запасами
  10. автоматизация контрольно-кассовых операций и внедрение магазинных пластиковых карт при расчетных операциях
- 19. Данное оборудование предназначено для наклонного и горизонтального перемещения грузов: (ПК1.10 ОК 4)**
- a) винтовой спуск
  - b) подъемник
  - c) лифт
  - d) тележка
  - e) конвейер
- 20. Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном изменении массы груза: (ПК1.10 ОК 4)**
6. наглядность результатов
  7. быстрота взвешивания
  8. точность взвешивания
  9. постоянство показаний
  10. чувствительность
- 21. Рабочим органом кофемолки является: (ПК1.10 ОК 4)**
- a) дисковый нож
  - b) прочный и острый нож в форме изогнутой пластины.
  - c) плоские или конические ножи (жернова).
  - d) механика
  - e) измельчительные диски.
- 22. Процесс совершенствования торговли на основе последовательного внедрения системы машин и современных технологий называется: (ПК1.10 ОК4)**
6. механизацией;
  7. стандартизацией;
  8. индустриализацией;
  9. унификацией;
  10. специализацией.
- 23. Из предлагаемого перечня подобрать оборудование для торгового зала магазина «Продукты», торговая площадь: (ПК1.10 ОК 4)**
6. холодильные и морозильные камеры, шкафы, прилавки, витрины;
  7. бонетты, шкафы, стеллажи, лари;
  8. камеры, лари, горки, стеллажи;
  9. витрины, шкафы-купе, прилавки, прилавки-витрины;
  10. прилавки, витрины.

#### **Вариант №2**

- 1. Какие требования, предъявляемые к торговой мебели, определяют форму, пропорции, цвет мебели: (ПК1.10 ОК 4)**
6. эксплуатационные
  7. технические
  8. эргономические
  9. экономические
  10. эстетические



- 2. Какие требования предъявляемые к торговой мебели предусматривают создание максимальных удобств как для покупателей, так и для работников торговли? (ПК1.10 ОК 4)**
- б. эксплуатационные
  7. технические
  8. эргономические
  9. экономические
  10. эстетические
- 3. Основной вид мебели подсобных помещений: (ПК1.10 ОК 4)**
- б. тара - оборудование
  7. тележка
  8. кассовые кабины
  9. стеллажи
  10. горки
- 4. Различные приспособления, инструменты и приборы, используемые в торговом - оперативном процессе, называют: (ПК1.10 ОК 4)**
- б. торговая мебель
  7. торговые автоматы
  8. подручные приспособления
  9. весоизмерительное оборудование
  10. торговый инвентарь
- 5. Какое торговое оборудование предназначено для нарезки товаров: (ПК1.10 ОК 4)**
- б. вспомогательное оборудование
  7. механизм выдачи товаров
  8. дозирующее устройство.
  9. слайсер
  10. кофеломка
- 6. К какому оборудованию, используемому на предприятиях торговли, относят электрокофеварки и электрокипятильники? (ПК1.10 ОК 4)**
- а) торговое автоматы;
  - б) весоизмерительное оборудование
  - с) измельчительно – режущее оборудование
  - д) тепловое оборудование
  - е) холодильное оборудование
- 7. Подъемно — транспортное оборудование периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой: (ПК1.10 ОК4)**
- а) конвейер
  - б) лифт
  - с) тележка
  - д) тара-оборудование
  - е) моно-рельсы
- 8. Травма, полученная работником или служащим при выполнении своих трудовых обязанностей, при совершении действия в интересах производства или в пути на работу и с работы на транспорте, представленном организацией, называется: (ПК1.10 ОК 12)**
- а) бытовой
  - б) уличный
  - с) спортивный
  - д) производственной
  - е) нет правильного ответа
- 9. Данные требования, предъявляемые к весам, предусматривают изготовление весов из материалов нейтральных, не вступающих во взаимодействие с товаром и окружающей средой: (ПК1.10 ОК 4)**
- б. быстрота взвешивания
  7. наглядность результатов взвешивания

8. постоянство показаний
  9. прочность весов
  10. санитарно-гигиенические
- 10. Данное оборудование представляет собой различной конструкции контейнеры, предназначенные для транспортирования, хранения и продажи товаров: (ПК1.10 ОК 4)**
- a) тара - оборудование
  - b) витрины
  - c) прилавки
  - d) стеллажи
  - e) подтоварники
- 11. К какому требованию, предъявляемому к весам, относится следующее определение: - свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности? (ПК1.10 ОК4)**
- a) точность взвешивания
  - b) устойчивость
  - c) чувствительность
  - d) постоянство показаний
  - e) прочность весов
- 12. Данное оборудование предназначено для разгрузки транспортных средств и внутри-магазинного перемещения грузов: (ПК1.10 ОК 4)**
- a) холодильное оборудование
  - b) весоизмерительное оборудование
  - c) тележки
  - d) торговое оборудование
  - e) электрокары
- 13. Весы, предназначенные для взвешивания товаров массой до 3 тонн: (ПК1.10 ОК 4)**
- a) гирные
  - b) шкальные
  - c) стационарные
  - d) передвижные
  - e) настольные
- 14. Свойство весов при многократном взвешивании одного и того же груза давать одинаковые показания массы груза: (ПК1.10 ОК4)**
- a) точность взвешивания
  - b) быстрота взвешивания
  - c) точность взвешивания
  - d) постоянство показаний
  - e) чувствительность
- 15. Данный механизм предназначен для печатания и выдачи чека, печатания основных его реквизитов на контрольной ленте: (ПК1.10 ОК 4)**
6. счетный
  7. индикаторный
  8. установочный
  9. передаточный
  10. чекопечатающий
- 16. Данное оборудование предназначено для наклонного и горизонтального перемещения грузов: (ПК1.10 ОК 4)**
6. винтовой спуск
  7. подъемник
  8. лифт
  9. тележка
  10. конвейер
- 17. К складскому оборудованию относят: (ПК1.10 ОК 3)**

- a) стеллажи и поддоны;
- b) пристенные и островные горки;
- c) пакетоформирующие машины
- d) приборы для штрихового кодирования;
- e) сканеры для считывания штрих-кодов.

**18. Торговая мебель должна соответствовать усредненным антропометрическим данным человека, сводить к минимуму утомляемость при работе обслуживающего персонала, всё это относится к: (ПК1.10 ОК 4)**

- б. эксплуатационно-техническим требованиям;
- 7. эстетическим требованиям;
- 8. санитарно-гигиеническим требованиям;
- 9. эргономическим требованиям;
- 10. экономическим требованиям.

**19. Приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей, из которых собирают торговую мебель, называется: (ПК1.10 ОК 2)**

- б. унификацией;
- 7. стандартизацией;
- 8. типизацией;
- 9. сертификацией;
- 10. специализацией.

**20. Проверка весоизмерительного оборудования осуществляется: (ПК1.10 ОК 12)**

- a) один раз в шесть месяцев;
- b) один раз в год;**
- c) ежемесячно;
- d) после истечения срока службы;
- e) один раз в пять лет.

**21. Из предлагаемого перечня подобрать оборудование для торгового зала магазина: (ПК1.10 ОК 4)**

- a) камеры, шкафы, прилавки, подтоварники;
- b) поддоны, шкафы, стеллажи, лари;
- c) камеры, стеллажи, транспортеры;
- d) витрины, прилавки, прилавки-витрины, горки;
- e) прилавки, витрины.

**22. Фискальная память ККМ содержит: (ПК1.10 ОК 12)**

- a) информацию, необходимую для отчета ККМ налоговым органам;
- b) текущую информацию о работе ККМ;
- c) информацию, используемую администратором при проверке результатов работы кассира;
- d) результат;
- e) информацию, необходимого для директора торгового предприятия.

**23. Для считывания штрихового кода с носителей информации используются: (ПК1.10 ОК 4)**

- a) торговые автоматы;
- b) кольца-измерители;
- c) сканеры;
- d) приборы для печатания штрих-кодов;
- e) фотоэлементы.

## II. Формы промежуточной аттестации при освоении профессионального модуля

Наименование профессионального модуля и его элементов	Формы промежуточной аттестации	Предмет(ы) оценивания
1	2	3
МДК 01.01	Экзамен (3 семестр)	ПО1+ПО2+ПО3+ПК1.1+ПК1.2+ПК1.6+ОК1+ОК2+ОК3+ОК4+ОК6+ОК7+ОК12+У1+У2+У3+У5+31+32+33+34
МДК 01.02	Экзамен (4 семестр)	ПО1+ПО2+ПО4+ПО5+ПО6+ПК1.2+ПК1.3+ПК1.4+ПК1.5+У1+У2+У3+У4+У5+У6+У7+31+32+33+34+35+36
МДК 01.03	Дифференцированный зачет (2 курс 4 семестр)	ПО6+У6+У7+37+38+39+310
УП01.01	Дифференцированный зачет	ПК1.1+ПК1.2+ПК1.3+ПК1.4+ПК1.5+ПК1.6+ПК1.7+ПК1.8+ПК1.9+ПК1.10+ОК1+ОК2+ОК3+ОК4+ОК6+ОК7+ОК12
ПМ 01	Экзамен (квалификационный) 4 семестр	ПК1.1+ПК1.2+ПК1.3+ПК1.4+ПК1.5+ПК1.6+ПК1.7+ПК1.8+ПК1.9+ПК1.10+ОК1+ОК2+ОК3+ОК4+ОК6+ОК7+ОК12

## III. Комплект оценочных средств для экзамена

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
<p><b>Уметь (Уп):</b></p> <p>У 1. устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p> <p>У 2. управлять товарными запасами и потоками;</p> <p>У 3. обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p> <p>У 4. оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <p>У 5. устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</p> <p>У 6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;</p> <p>У 7. применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную</p>	<p>Классификация услуг розничной и оптовой торговли, правила торговли, формы и методы торговли</p> <p>Правила торговли, государственное регулирование коммерческой деятельности, основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p> <p>Порядок приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Вид, класс и типы предприятий торговли</p> <p>Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные</p> <p>Организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, классификацию услуг</p> <p>Организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, услуги в организациях оптовой и розничной торговли</p> <p>Порядок перемещения материальных потоков</p> <p>Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации, организационные и правовые нормы охраны труда</p>	<p>«2» Выполнено менее 70% задания</p> <p>«3» Выполнено 70-80% задания</p> <p>«4» Выполнено 80-90% задания</p> <p>«5» Выполнено более 90% задания полноты его содержания.</p>

технику;

**Знать(Зн):**

3 11 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

3 12 государственное регулирование коммерческой деятельности;

3 13 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

3 14 организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

3 15 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

3 16 правила торговли;

3 17 классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

3 18 организационные и правовые нормы охраны труда;

3 19 причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

3 20 технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

**ПК**

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и

<p>розничной торговли.</p> <p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</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 логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>		
<p><b>ОК</b></p> <p>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 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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрация интереса к выбранной профессии;</li> <li>– участие в конкурсах профессионального мастерства, профессиональных олимпиадах;</li> <li>– активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности;</li> <li>– динамика успеваемости по МДК;</li> <li>– наличие положительных отзывов по итогам производственной практики;</li> <li>– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;</li> <li>– эффективность и качество выполнения производственной деятельности</li> <li>– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач;</li> <li>– эффективность и качество выполнения работ</li> <li>– использование различных источников, включая электронные</li> <li>– эффективный поиск необходимой информации</li> <li>– выбор информационной системы в условиях конкретной ситуации;</li> <li>– создание, редактирование и хранение документов в ходе выполнения практических</li> </ul>	

<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>заданий с применением информационных технологий;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрация способности бесконфликтно и эффективно взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения;</li> <li>– терпимость к другим мнениям и позициям;</li> <li>– оказание помощи участникам команды;</li> <li>– нахождение продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях;</li> <li>– выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности;</li> <li>– положительные отзывы руководителя практики;</li> <li>– самостоятельное определение задач профессионального и личностного развития;</li> <li>– осознанное планирование повышения квалификации</li> <li>– выполнение ситуационного задания на производственной практике;</li> <li>– положительные отзывы руководителя практики;</li> <li>– соблюдение действующих законодательств и требований нормативных документов</li> <li>– участие в спортивных мероприятиях техникума;</li> </ul> <p>соблюдение Правил внутреннего распорядка колледжа.</p>	
---	--	--

### Условия выполнения задания

1. Место выполнения задания: аудитория
2. Максимальное время выполнения задания: 60 минут
3. Вы можете воспользоваться:-

### МДК 01.01

### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

1. Ответ лица, которому адресована оферта это....(ПК1.1)
  - а) акцепт оферты
  - б) оферта
  - в) акцепт
2. Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров складывающиеся в процессе поставок товаров... (ПК1.1)
  - а) личные
  - б) коллективные
  - в) административно-правовые
3. Коммерческий договор является разновидностью .(ПК1.1)
  - а) договора найма
  - б) гражданско - правового договора
  - в) договора дарения
4. Если договор является реальным, он считается заключенным с момента....(ПК1.1)
  - а) передачи вещи
  - б) аренды

- в) займа
5. Какие функции выполняет отдел материально-технического обеспечения на предприятии: (ПК1.7, ПК 1.2, ПК 1.3)
- организация поиска покупателей
  - планирование сбыта
  - исследование рынка сырья и материалов
6. Какие работы выполняются в складах помещениях, при обслуживании входного потока? (ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.7, ПК 1.9)
- поток перемещается внутри склада и выполняет функцию необходимости перемещения груза внутри склада
  - обуславливает необходимость погрузки транспорта
  - выполняются работы по разгрузке транспорте, проверка количества и качества прибывшего груза
7. Ценнейшим профессиональным качеством коммерсанта является (ПК1.7)
- умение доказать свою точку зрения;
  - умение заключать честные и взаимовыгодные сделки;
  - умение выигрывать любой спор.
8. Определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения называется... (ПК1.1)
- устойка
  - неустойка
  - наказание
9. Что относится к организационной сфере деятельности в управлении торговым предприятием: (ПК1.7)
- управление издержками обращения
  - управление финансовым состоянием
  - управление технологическими процессами
10. Для добровольной сертификации отечественной продукции представляются следующие документы: ПК 1.6
- паспорта на продукцию с указанием технических характеристик последней
  - сертификаты от предприятия – изготовителя
  - реквизиты заявителя.

Задача. Разместить товар по местам хранения на складе стеллажного типа с точки зрения минимизации перемещений при его складировании. Результаты занести в таблицу 3. (ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.7, ПК 1.9)

Исходные данные:

- грузопоток склада представлен в табл. 1;
- схема склада изображена на рис. 2

Товар (наименование ассортиментной позиции)	Количество отпущенных грузовых пакетов	Товар (наименование ассортиментной позиции)	Количество отпущенных грузовых пакетов
а	1	л	1
б	20	м	2
в	3	н	52
г	23	о	30
д	3	п	4
е	9	р	7
ж	1	с	5
з	10	т	2
и	60	у	40
к	30	ф	2

Таблица 1. Среднемесячный грузопоток склада



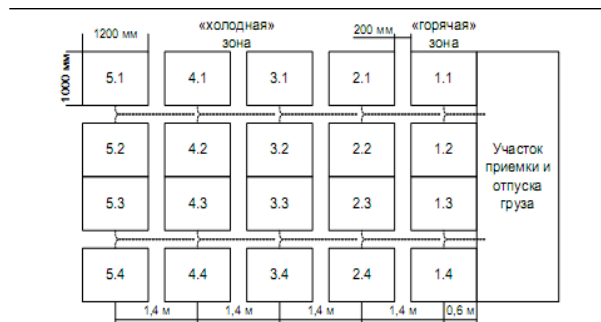


Рис. 2. Схема размещения мест хранения на складе

Таблица 3. Размещение товаров на складе с точки зрения минимизации перемещений

правило Парето				
Товар	№ стеллажа	Количество грузовых пакетов	расстояние перемещения, м	объем перемещений пак., м.
Итого:		х		х

### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №2

- По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество). (ПК 1.1)
  - договор купли-продажи
  - договор контрактации
  - договор продажи недвижимости
- Предложение, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, достаточно определенно выражающее намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым предложение будет принято (ПК 1.1)
  - акцепт
  - оферта
  - акцепт оферты
- Исчисляется в процентах от суммы неисполненного или ненадлежаще исполненного обязательства и уплачивается за каждый день просрочки, т.е. непрерывно вырастает (ПК 1.1)
  - поставка
  - займ
  - пеня
- Между субъектами коммерческой деятельности возможно заключение договоров (ПК1.1)
  - дарения
  - займа
  - перевозки груза
- Дальнейшая конкретизация заявки, посредством которой торговые организации сообщают поставщикам развернутый ассортимент товаров, подлежащих поставке на предстоящий период – это: (ПК1.1, ПК 1.2, ПК 1.7)
  - заказ на аренду помещения
  - заказ на поставку товаров
  - заказ на проведение ярмарки
- Основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров является... (ПК1.1)
  - Трудовой кодекс РФ

- б) Гражданский кодекс РФ  
в) Уголовный кодекс
7. Какие функции выполняет коммерческий отдел на предприятии: (ПК1.1, ПК 1.7)  
а) составление плана закупок материальных ресурсов  
б) составление и подписание договора поставки  
в) отгрузка продукции
8. Что относится к экономической сфере деятельности в управлении торговым предприятием: (ПК 1.7)  
а) управление активами  
б) управление технологическими процессами  
в) управление прибылью
9. Какие работы выполняются в складах, при обслуживании выходного потока? (ПК 1.2, ПК 1.9)  
а) поток перемещается внутри склада и выполняет функцию необходимости перемещения груза внутри склада  
б) обуславливает необходимость погрузки транспорта  
в) выполняются работы по разгрузке транспорте, проверка количества и качества прибывшего груза
10. Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров складывающиеся в процессе поставок товаров... (ПК1.1, ПК 1.2, ПК 1.7)  
а) личные  
б) коллективные  
в) административно-правовые

Практическое задание

Заполните таблицу Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности по следующей форме:

Таблица 1 - Организационно-правовые формы

№	Организационно-правовые формы	Учредители	Источники образования	Ответственность по обязательствам	Дополнительные сведения
1	2	3	4	5	6
1	Индивидуальный Предприниматель				
2	Полное Товарищество				
3	Товарищество на вере (коммандитно-товарищество)				
4	Общество с ограниченной ответственностью				
5	Общество с дополнительной ответственностью				
6	Акционерное общество				
7	Государственные и муниципальные унитарные предприятия				

1. Требование к поставщику изготовить и поставить в конкретные сроки определенные товары называется (ПК 1.1)
  - а) заказом
  - б) заявка
  - в) спросом
2. К числу реализационных договоров относятся (ПК 1.1)
  - а) договор займа
  - б) закупок для государственных нужд
  - в) трудовой договор
3. Основными видами договоров, применяемых в торговле, являются: (ПК 1.1)
  - а) договор дарения
  - б) аренды
  - в) договор розничной купли-продажи
4. Хозяйственное товарищество, в котором все его участники, называемые (полные товарищи), отвечают по его обязательствам принадлежащим им имуществом (ПК 1.1)
  - а) товарищество по вере
  - б) открытое акционерное общество
  - в) полное товарищество
5. По договору производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать произведенную им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи) (ПК 1.1)
  - а) договор купли-продажи
  - б) договор контрактации
  - в) договор поставки
6. Коммерческая деятельность предприятий розничной торговли подразделяется: (ПК 1.7)
  - а) административная деятельность
  - б) защитная деятельность
  - в) бытовая деятельность
7. Имущественное предоставление продавца соответствует встречному удовлетворению со стороны покупателя (ПК 1.1)
  - а) двусторонний
  - б) возмездный
  - в) консенсуальный
8. Какие функции выполняет отдел сбыта на предприятии: (ПК 1.7)
  - а) продвижение товаров на рынок сбыта
  - б) планирование сбыта
  - в) поиск и выбор поставщиков сырья и материалов
9. Какие работы выполняются в складах, при обслуживании внутреннего потока? (ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.7)
  - а) выполняются работы по разгрузке транспорте, проверка количества и качества прибывшего груза
  - б) поток перемещается внутри склада и выполняет функцию необходимости перемещения груза внутри склада
  - в) обуславливает необходимость погрузки транспорта
10. Срок действия сертификата... ПК 1.6
  - а) от 1 до 4 лет
  - б) от 1 до 3 лет
  - в) от 1 до 5 лет.

Практическое задание

Имеются следующие данные о себестоимости и реализации продукции:

Вид изделия	Реализовано, млн.т	Объем реализованной продукции по полной себестоимости,	Рентабельность затрат, %

		млн.руб.	
Макаронные изделия	1,05	4000	10,7
Хлеб и хлебобулочные изделия	18,4	34000	11,4

Определить:

- а) выручку от реализации;
- б) оптовую цену единицы продукции;
- в) себестоимость единицы продукции;
- г) прибыль от реализации на единицу продукции и в целом. (ПК1.7,ПК 1.8)

#### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №4

1. Поставщик (продавец), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием). (ПК 1.1)
  - а) договор купли-продажи
  - б) договор контрактации
  - в) договор поставки
2. Продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, заключает договор: (ПК 1.1)
  - а) договор поставки
  - б) договор розничной купли-продажи
  - в) договор продажи недвижимости
3. Ценнейшим профессиональным качеством коммерсанта является: (ПК 1.7)
  - а) умение доказать свою точку зрения;
  - б) умение выигрывать любой спор.
  - в) умение заключать честные и взаимовыгодные сделки;
4. Между субъектами коммерческой деятельности возможно заключение договоров (ПК 1.1)
  - а) дарения
  - б) займа
  - в) перевозки груза
5. Основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров является... (ПК 1.1)
  - а) Трудовой кодекс РФ
  - б) Гражданский кодекс РФ
  - в) Уголовный кодекс
6. Если договор является реальным, он считается заключенным с момента... (ПК 1.1)
  - а) передачи вещи
  - б) аренды
  - в) займа
7. Какие функции выполняет отдел маркетинга на предприятии: (ПК 1.7)
  - а) отгрузка продукции
  - б) организация поиска покупателей продукции
  - в) формирование имиджа и фирменного стиля предприятия
8. К материальным ресурсам торгового предприятия относятся: (ПК 1.2, ПК 1.9)
  - а) денежные средства предприятия
  - б) здания, сооружения
  - в) персонал предприятия
9. Крупный поток – это... (ПК 1.9)
  - а) поток грузов образованный одиночными вагонами, трейлерами
  - б) поток грузов, меньше чем грузоподъемность одиночного транспортного средства
  - в) поток, требующий несколько вагонов или трейлеров

10. Для добровольной сертификации отечественной продукции представляются следующие документы: ПК 1.6

- а) паспорта на продукцию с указанием технических характеристик последней
- б) сертификаты от предприятия – изготовителя
- в) реквизиты заявителя.

Практическое задание (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, 1.7)

Составить Претензию за недопоставку партии газированной воды «Байкал» в количестве 35 упаковок. Договор № 2378 на поставку 700 упаковок (4200 бутылок) по цене 18 руб. за бутылку заключен 20.02.2017г, в котором продавец обязался обеспечить товар сертификатом качества и доставить его на склад покупателя в течение двух дней после предоплаты. Покупатель обязался обеспечить предоплату в размере 75% от общей суммы до 01.03.2017 и 25% – в течение десяти дней после получения товара, плюс 1% от суммы за каждый день просрочки платежа. За нарушение условий договора сторонами предусмотрен штраф в размере 30% от всей суммы договора, плюс 3% от суммы за каждый день просрочки доставки товара. При условии форс мажорных обстоятельств стороны претензий друг к другу не имеют. Споры рассматриваются в существующем порядке: продавец ЗАО «Лира»; покупатель АО «Русь».

### Претензия

Дата \_\_\_\_\_ Руководителю \_\_\_\_\_

№ \_\_\_\_\_

Адрес \_\_\_\_\_

Претензия об уплате неустойки за недопоставку (просрочку поставки)

\_\_\_\_\_ товаров

Сумма \_\_\_\_\_ руб.

В соответствии с заключенным договором № \_\_\_\_\_ от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 201\_г.

Ваше предприятие обязано было поставить нам в \_\_\_\_\_ 201\_г.

\_\_\_\_\_ (наименование товара)

в количестве \_\_\_\_\_ на сумму \_\_\_\_\_ руб.

Фактически за указанный период поставлено

\_\_\_\_\_ (наименование товара)

на сумму \_\_\_\_\_ руб.

Таким образом, Вами недопоставлено в указанный в договоре срок

\_\_\_\_\_ (наименование товара)

в количестве \_\_\_\_\_ на сумму \_\_\_\_\_ руб.

В соответствии с изложенным и руководствуясь \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (ссылка на пункт (пункты) договора или статью ГК РФ)

прошу произвести допоставку продукции и перечислить на наш расчетный

счет № \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (наименование банка)

г. \_\_\_\_\_ неустойку в размере \_\_\_\_\_ процентов от стоимости недопоставленных товаров, что составляет \_\_\_\_\_ руб.

Приложение:

1 Копия договора № \_\_\_\_\_ от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 201\_г.

2 Реестр счетов на отгруженный товар.

3 Расчет неустойки.

Руководитель предприятия \_\_\_\_\_

(или его заместитель) ФИО (подпись)

М.П. (печать)

1. Организаторы оптового оборота, не осуществляющие закупочно-сбытовых операций, но предоставляющие необходимые услуги для их проведения это (ПК 1.4)
    - а) комиссионеры
    - б) оптовые рынки
    - в) товарные биржи.
  2. Источником информации о товарах, о поставщиках, о ценах и условиях продажи, а также местом заключения сделок выступают (ПК 1.1)
    - а) аукционы
    - б) банки
    - в) выставки
  3. Между субъектами коммерческой деятельности возможно заключение договоров (ПК 1.1)
    - а) дарения
    - б) займа
    - в) перевозки груза
  4. Дальнейшая конкретизация заявки, посредством которой торговые организации сообщают поставщикам развернутый ассортимент товаров, подлежащих поставке на предстоящий период – это (ПК 1.1)
    - а) заказ на аренду помещения
    - б) заказ на поставку товаров
    - в) заказ на проведение ярмарки
  5. Организации, которые созданы для удовлетворения каких-либо общественных потребностей, и которые по закону не могут распределять денежные поступления называются
    - а) коммерческими предприятиями
    - б) некоммерческими предприятиями
    - в) производственные кооперативы
  6. Ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии называется
    - а) оферта
    - б) акцептом оферты
    - в) акцептом
  7. Имущественное предоставление продавца соответствует встречному удовлетворению со стороны покупателя (ПК 1.1)
    - а) двусторонний
    - б) возмездный
    - в) консенсуальный
  8. Что относится к организационной сфере деятельности в управлении торговым предприятием: (ПК 1.7)
    - а) управление доходами
    - б) управление процессом обслуживания покупателей
    - в) управление финансовым состоянием
  9. Организация независимо от ее формы собственности, а также индивидуальный предприниматель, выполняющий работы или оказывающие услуги потребителям по возмездному договору это –(ПК 1.1)
    - а) потребитель
    - б) исполнитель
    - в) покупатель
  10. Мелкий поток – это...(ПК 1.9)
    - а) поток грузов образованный одиночными вагонами, трейлерами
    - б) поток грузов , меньше чем грузоподъемность одиночного транспортного средства
    - в) поток, требующий несколько вагонов или трейлеров
- Практическое задание (ПК 1.1, ПК1.2, ПК 1.3, ПК 1.7, ПК 1.9)

Составить договор на поставку партии газированной воды «Байкал» в количестве 700 упаковок (4200 бутылок) по цене 18 руб. за бутылку сроком на 14 дней, в котором продавец обязуется обеспечить товар сертификатом качества и доставить его на склад покупателя в течение двух дней после предоплаты. Покупатель обязуется обеспечить предоплату в размере 75% от общей суммы до 01.03.2017 и 25% – в течение десяти дней после получения товара, плюс 1% от суммы за каждый день просрочки платежа. За нарушение условий договора сторонами предусмотрен штраф в размере 30% от всей суммы договора, плюс 3% от суммы за каждый день просрочки доставки товара. При условии форс мажорных обстоятельств стороны претензий друг к другу не имеют. Споры рассматриваются в существующем порядке: продавец ЗАО «Лира»; покупатель АО «Русь».

Договора N \_\_\_\_\_  
на поставку продукции (товаров)

г. \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

\_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемое  
Поставщик, в лице \_\_\_\_\_ тов. \_\_\_\_\_,  
действующего на основании \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, с одной стороны, и \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемый  
Покупатель, в лице \_\_\_\_\_ тов. \_\_\_\_\_  
действующего на основании \_\_\_\_\_  
с другой стороны, во исполнение \_\_\_\_\_

(указывается основание заключения договора-соглашение сторон, госзаказ, сложившиеся длительные хозяйственные связи и т.п.) заключили договор о нижеследующем:

1. Поставщик обязуется поставить, Покупатель принять и оплатить продукцию (товар) по номенклатуре (ассортименту) и в количестве: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. Качество и комплектность продукции (товара) должны соответствовать

\_\_\_\_\_

(указываются номера, индексы, даты утверждения стандартов, технических условий, чертежей; описываются образцы, порядок их представления и хранения; приводятся дополнительные требования, согласованные сторонами).

3. Оплата продукции (товара) производится по ценам: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (указываются наименование, дата и орган, утвердивший обязательный для сторон документ о цене, при отсутствии его - цена согласованная сторонами самостоятельно, в случаях, предусмотренных законом, например: при поставке продукции (товара), которая перестала пользоваться спросом, при поставке продукции с изменением ее комплектности и за срочное исполнение заказов; особо модных товаров и т.д.).

4. Поставка продукции (товара) производится в следующие сроки \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Количество продукции (товара), недопоставленное в период поставки подлежит (не подлежит) выполнению \_\_\_\_\_

Досрочная поставка продукции (товара) допускается \_\_\_\_\_

(указать пределы или не допускается вообще).

5. Сумма договора составляет \_\_\_\_\_ рублей.

При изменении объема поставки или цен сумма соответственно изменяется.

6. Расчеты за поставленную продукцию (товар) производятся путем: \_\_\_\_\_

Покупатель вправе полностью или частично отказаться от оплаты платежных требований Поставщика в случае: \_\_\_\_\_

(приводятся основания отказов)

7. Тара, упаковка и маркировка должны соответствовать \_\_\_\_\_ (указываются стандарты, технические условия, другая техническая документация)

Дополнительные требования к таре, упаковке и маркировке: \_\_\_\_\_

8. Продукция (товар) доставляется Покупателю \_\_\_\_\_

Покупатель производит выборку продукции (товара) в следующем порядке: \_\_\_\_\_

(указывается порядок выборки, способ уведомления о готовности продукции (товара).

Расходы по доставке относятся на \_\_\_\_\_ (покупателя, поставщика)

в соответствии с \_\_\_\_\_ или соглашением сторон. (N прейскурантов)

9. Приемка продукции (товара) по количеству и качеству производится в соответствии с Инструкциями Госарбитража NN П-6, П-7.

Вызов иногороднего Поставщика для участия в составлении актов приемки обязателен в случаях \_\_\_\_\_

10. За нарушение сроков поставки Поставщик уплачивает Покупателю неустойку в размере \_\_\_\_\_ % от стоимости недопоставленной продукции (товара).

За необоснованный отказ от оплаты платежных требований Поставщика подлежит уплате штраф в размере \_\_\_\_\_ %.

11. Прочие условия \_\_\_\_\_

12. Настоящий договор действует с " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ года по " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ года.

13. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются Положением о поставках продукции производственно-технического назначения (товаров народного потребления).

14. Юридические адреса и реквизиты сторон:

Поставщик: \_\_\_\_\_

Покупатель: \_\_\_\_\_

15. К договору прилагается \_\_\_\_\_ (приводится перечень приложений)

16. Подписи сторон:

Поставщик

Покупатель



М.П.

М.П.

**Экзаменационный материал по МДК 01.02  
ВОПРОСЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО МДК 01.02**

1. Сфера обращения
2. Рынок
3. Конъюнктура
4. Конкуренция
5. Емкость
6. Товарное предложение
7. Спрос
8. Цена товара
9. Факторы влияния в товародвижении
10. Формы товародвижения
11. Аспекты товародвижения
12. Способы укладки
13. Операции подготовки товаров к продаже
14. Методы государственного регулирования торговой сферы
15. Услуги оптовой торговли
16. Функции оптовой торговли
17. Признаки классификации розничной торговой сети
18. Методы размещения торговой сети
19. Факторы, оказывающие влияние на размещение розничной торговой сети
20. Требования, предъявляемые к торговым зданиям
21. Виды зданий
22. Виды технологических планировок торгового зала
23. Услуги розничной торговли
24. Упаковка
25. Тара
26. Классификация тары и упаковки
27. Виды торговой информации
28. Правило 3-х «Д»
29. Виды товарных запасов
30. Классификация товаров по частоте и характеру предъявляемого спроса
31. Глубина ассортимента
32. Ширина ассортимента
33. Основные части ТТП
34. Приемка товаров по количеству и качеству
35. Формы торгового обслуживания
36. Принципы выкладки товаров
37. Виды выкладки товаров
38. Специфические черты рекламы
39. Черты добросовестности рекламы
40. Формы разделения труда торгового персонала
41. Закон «О защите прав потребителей»

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ – ТЕСТ № 1  
по МДК 01.02. Организация торговли**

1. Экономическая форма доведения результатов до потребителей в условиях товарных отношений это:
- а. рынок
  - б. конъюнктура

- в. сфера обращения
- 2. Факторы, влияющие на процесс товародвижения, в минимальной степени зависящие от деятельности предприятия это:
  - а. внешние факторы
  - б. внутренние факторы
- 3. Вид укладки, применяемый при хранении различных продовольственных товаров, затаренных в мешки, кули, ящики, бочки это: (ПК1.9, ПК1.10)
  - а. стеллажная
  - б. штабельная
- 4. Государственное регулирование торговой сферы через формирование законодательной базы, регулирующей рыночные отношения это: (ПК1.2)
  - а. метод регламентации форм торговой деятельности
  - б. социальный метод
  - в. финансово–экономический метод
  - г. правовой метод
- 5. Закупка товара специализированного производственного ассортимента у различных производителей, и комплектация его с учетом дифференцированного спроса это: (ПК1.6, ПК1.7)
  - а. распределение
  - б. накопление и хранение
  - в. организация товародвижения
  - г. контроль
  - д. регулирование рынка
  - е. кредитование
  - ж. маркетинг
- з. обеспечение хранения и транспортировки
- 6. Торговля продовольственными и непродовольственными товарами на данном рабочем месте продавца это: (ПК1.1)
  - а. универсальная торговля
  - б. специализированная торговля
  - в. смешанная торговля
- 7. Метод размещения торговой сети с целью максимального приближения к населению это: (ПК1.4)
  - а. равномерный
  - б. ступенчатый
  - в. групповой
- 8. Требование наличия специальных помещений для организации торгового процесса и рационального движения покупательских, товарных потоков, условия для механизации трудоемких операций, обслуживания покупателей с минимальными затратами труда и средств это: (ПК1.4)
  - а. технологические требования
  - б. архитектурно–строительные требования
  - в. технические требования
  - г. эстетические требования
  - д. экономические требования
- 9. Размещение товаров и проходов для покупателей в виде параллельных линий торгового оборудования, перпендикулярно линии узла расчета это: (ПК1.9)
  - а. свободный вид технологической планировки торгового зала
  - б. выставочный вид технологической планировки торгового зала
  - в. смешанный вид технологической планировки торгового зала
  - г. боксовый вид технологической планировки торгового зала
  - д. линейный вид технологической планировки торгового зала
- 10. Организация доставки товаров покупателю относится к: (ПК1.2)
  - а. услуге оказания реализации товаров

- б. услуге оказания помощи в совершении покупки и при ее использовании
- в. информационно–консультативной услуге
- г. услуге по созданию удобств покупателю

11. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту товаров от повреждений и потерь, а окружающую среду от загрязнений это: (ПК1.3)

- а. упаковка
- б. тара

12. Информация, в которой содержится наименование товара, его сорт, масса нетто, наименование предприятия–изготовителя, дата выпуска, срок хранения или годности это:(ПК1.3)

- а. потребительская товарная информация
- б. коммерческая товарная информация
- в. основная товарная информация

13. Требование к товарной информации, которое предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей в заблуждение это: (ПК1.3)

- а. достоверность информации
- б. доступность информации
- в. достаточность информации

14. Запасы текущего хранения: (ПК1.2)

а. требуются для обеспечения товарами населения труднодоступных районов между сроками завоза товаров

б. необходимы для бесперебойной торговли вне зависимости от времени года, сезонных изменений спроса и предложения

в. обеспечивают повседневные нужды торговли

15. Разгрузка транспортных средств, доставка товаров в зону приемки, приемка товаров по количеству и качеству, доставка товаров в зону хранения, подготовки к продаже или непосредственно в торговый зал это: (ПК1.6)

- а. операции ТТП с товарами до предложения их покупателям
- б. операции ТТП, связанные в обслуживании покупателей
- в. дополнительные операции по обслуживанию покупателей

16. Форма торгового обслуживания, при которой покупатель самостоятельно осматривает, отбирает и доставляет отобранные товары к узлу расчета это:(ПК1.1)

- а. индивидуальное обслуживание
- б. продажа товаров по каталогам
- в. продажа товаров по образцам
- г. самообслуживание

17. Принцип выкладки товаров, при котором товар должен быть открыт и доступен для обзора это:(ПК1.9, ПК1.10)

- а. принцип наглядности выкладки
- б. принцип системности
- в. принцип эффективности
- г. принцип совместимости
- д. принцип достаточности

18. Специфическая черта рекламы, при которой покупатель знает, что мотив, которым он руководствуется при покупке товара, встретит общественно понимание, это:

- а. обезличенность
- б. экспрессивность
- в. способность к увещанию
- г. общественный характер

19. Форма разделения труда, которая предполагает обособление отдельных функций и выделение работников для их выполнения это:

- а. функциональное разделение труда
- б. товарно–отраслевое разделение труда

в. квалификационное разделение труда

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ – ТЕСТ № 2  
по МДК 01.02. Организация торговли

1. Совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктов труда это:

- а. емкость
- б. рынок
- в. конкуренция

2. Факторы, зависящие от деятельности самого предприятия это:

- а. внешние факторы
- б. внутренние факторы

3. Данную укладку используют для товаров, хранящихся в распакованном виде и товаров во внешней таре: (ПК1.9, ПК1.10)

- а. стеллажная
- б. штабельная

4. Государственное регулирование торговой сферы посредством использования системы налогов, льгот, дотаций, кредитной политики и т.п. это: (ПК1.2)

- а. метод регламентации форм и методов торговой деятельности
- б. социальный метод
- в. финансово-экономический метод
- г. правовой метод

5. Накопление временного интервала между разными сезонами это: (ПК1.6, ПК1.7)

- а. распределение
- б. накопление и хранение
- в. организация товародвижения
- г. контроль
- д. регулирование рынка
- е. кредитование
- ж. маркетинг

3. обеспечение хранения и транспортировки

6. Торговля товарной группой, товарами одной подгруппы, товарами, сгруппированными в потребительские комплексы это:

- а. универсальная
- б. специализированная
- в. смешанная

7. При данном методе размещения торговой сети выделяется общегородской тип, тип жилых районов: (ПК1.4)

- а. равномерный
- б. концентрический
- в. групповой

8. Использование современных индустриальных методов строительства отдельных помещений это: (ПК1.4)

- а. технологические требования к торговым зданиям
- б. архитектурно-строительные требования к торговым зданиям
- в. технические требования к торговым зданиям
- г. эстетические требования к торговым зданиям
- д. экономические требования к торговым зданиям

9. Когда торговый зал разбит на отделы, изолированные друг от друга это: (ПК1.9)
- а. свободный вид технологической планировки
  - б. выставочный вид технологической планировки
  - в. смешанный вид технологической планировки
  - г. боксовый вид технологической планировки
  - д. линейный вид технологической планировки
10. Формирование ассортимента относится к: (ПК1.2)
- а. услуге оказания реализации товаров
  - б. услуге оказания помощи в совершении покупки и при ее использовании
  - в. информационно–консультативной услуге
  - г. услуге по созданию удобств покупателю
11. Промышленное изделие, предназначенное для упаковки, хранения, транспортировки и реализации товаров в сфере обращения, которое предотвращает их от повреждения и порчи при перевозке, при выполнении погрузочно – разгрузочных работ, складировании и хранении это: (ПК1.3)
- а. упаковка
  - б. тара
12. Информация, содержащая сведения о товаре, предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, это: (ПК1.3)
- а. потребительская товарная информация
  - б. коммерческая товарная информация
  - в. основная товарная информация
13. Требование к информации, которое связано с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей это:
- а. доступность информации
  - б. достаточность информации
  - в. достоверность информации
14. Запасы сезонного хранения: (ПК1.2)
- а. требуются для обеспечения товарами населения труднодоступных районов между сроками завоза товаров
  - б. необходимы для бесперебойной торговли вне зависимости от времени года, сезонных изменений спроса и предложения
  - в. обеспечивают повседневные нужды торговли
15. Встреча покупателя, предложение товаров, отбор товаров покупателями, расчет за отобранные товары, оказание покупателям дополнительных услуг это: (ПК1.6)
- а. операции ТТП, связанные с обслуживанием покупателей
  - б. дополнительные операции по обслуживанию покупателей
  - в. операции с товарами до предложения их покупателям
16. Форма обслуживания, при которой покупатель имеет возможность самостоятельно или с помощью продавца выбрать товары по выставленным в торговом зале образцам и после оплаты покупки в кассе получить товары, соответствующие им, непосредственно в магазине или за дополнительную плату оформить их доставку на дом это:(ПК1.1)
- а. индивидуальное обслуживание
  - б. продажа товаров по каталогам
  - в. продажа товаров по образцам
  - г. самообслуживание
17. Принцип выкладки товаров, который основан на установлении и применении порядка при расположении товаров на оборудовании это:(ПК1.9, ПК1.10)
- а. принцип наглядности выкладки
  - б. принцип системности
  - в. принцип эффективности
  - г. принцип совместимости
  - д. принцип достаточности

18. Специфическая черта рекламы, которая позволяет покупателям многократно получать и сравнивать между собой рекламные обращения различных производителей это:

- а. обезличенность
- б. экспрессивность
- в. способность к увещанию
- г. общественный характер

19. Форма разделения труда, которая позволяет работникам магазина специализироваться на продаже отдельных или нескольких групп товарных групп это:

- а. функциональное разделение труда
- б. товарно–отраслевое разделение труда
- в. квалификационное разделение труда

### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ – ТЕСТ № 3

по МДК 01.02. Организация торговли

1. Экономическая ситуация, сложившаяся на рынке в определенный промежуток времени, характеризующаяся уровнем спроса и предложения это:

- а. емкость
- б. рынок
- в. конъюнктура

2. К производственным факторам, влияющим на процесс товародвижения не относятся:

- а. размещение производства
- б. состояние транспортных путей сообщения
- в. сезонность производства отдельных товаров

3. Освобождение товара от транспортной тары это: (ПК1.3)

- а. распаковка
- б. сортировка
- в. облагораживание
- г. маркировка
- д. комплектование подарочных наборов

е. подготовка товаров к представлению в торговом зале

4. Государственное регулирование на основе системы технического регулирования, стандартизации, сертификации товаров и услуг в целях защиты прав потребителей это: (ПК1.2)

- а. метод регламентации форм и методов торговой деятельности
- б. социальный метод
- в. финансово–экономический метод
- г. правовой метод

5. Преодоление пространства, когда производитель–поставщик и розничное предприятие находятся на достаточном расстоянии, и отгрузка осуществляется большими партиями (при этом оптовое предприятие в централизованном порядке доставляет товар в розничные предприятия небольшими партиями) это: (ПК1.6, ПК 1.7)

- а. распределение
- б. накопление и хранение
- в. организация товародвижения
- г. контроль
- д. регулирование рынка
- е. кредитование

ж. маркетинг

з. обеспечение хранения и транспортировки

6. Торговля всеми группами продовольственных или непродовольственных товаров это: (ПК1.1)

- а. универсальная торговля
- б. специализированная торговля
- в. смешанная торговля

7. Данный метод размещения торговой сети предполагает создание торговых улиц, торговых центров: (ПК1.4)
- равномерный
  - ступенчатый
  - групповой
8. Обеспечение соответствующего количества воздуха, освещения это: (ПК1.4)
- технологические требования к торговым зданиям
  - архитектурно–строительные требования к торговым зданиям
  - технические требования к торговым зданиям
  - эстетические требования к торговым зданиям
  - экономические требования к торговым зданиям
9. Когда расстановка оборудования в магазине осуществляется с использованием комбинаций линейной и боксовой планировки это: (ПК1.9)
- линейный вид планировки
  - боксовый вид планировки
  - выставочный вид планировки
  - свободный вид планировки
  - смешанный вид планировки
10. Консультации специалистов по товарам от носят к: (ПК1.2)
- услуге оказания реализации товаров
  - услуге оказания помощи в совершении покупки и при ее использовании
  - информационно–консультативной услуге
  - услуге по созданию удобств покупателю
11. Тара, в которую расфасовываются товары для доставки и продажи потребителям, стоимость которой включается в цену, это:(ПК1.10)
- потребительская тара
  - транспортная тара
  - тара–оборудование
12. Информация, содержащая сведения о наиболее привлекательных свойствах товара, это: (ПК1.3)
- потребительская товарная информация
  - коммерческая товарная информация
  - основная товарная информация
13. Требование, которое должно содержать все сведения, предусмотренные в ФЗ «О защите прав потребителей» это: (ПК1.2)
- достоверность информации
  - доступность информации
  - достаточность информации
14. Запасы долгосрочного завоза это: (ПК1.2)
- требуются для обеспечения товарами населения труднодоступных районов между сроками завоза товаров
  - необходимы для бесперебойной торговли вне зависимости от времени года, сезонных изменений спроса и предложения
  - обеспечивают повседневные нужды торговли
15. Операции ТТП, направленные на оказание услуг в виде приема предварительных заказов, это: (ПК1.6)
- операции ТТП, связанные с обслуживанием покупателей
  - дополнительные операции по обслуживанию покупателей
  - операции с товарами до предложения их покупателям
16. Ознакомление с ассортиментом реализуемых по каталогам товаров на почте, предприятию присущи следующей форме торгового обслуживания:(ПК1.1)
- индивидуальное обслуживание
  - продажа товаров по каталогам

в. продажа товаров по образцам

г. самообслуживание

17. Принцип выкладки товаров, при котором проявляется способность товаров к совместному размещению без утраты потребительских свойств это: (ПК1.9, ПК1.10)

а. принцип наглядности выкладки

б. принцип системности

в. принцип эффективности

г. принцип совместимости

д. принцип достаточности

18. Специфическая черта рекламы, которая побуждает потенциального покупателя через искусное использование шрифта, звука и цвета к приобретению товара это:

а. обезличенность

б. экспрессивность

в. способность к увещанию

г. общественный характер

19. Форма разделения труда, которая основывается на распределении обязанностей работников в соответствии с их квалификацией это:

а. функциональное разделение труда

б. товарно–отраслевое разделение труда

в. квалификационное разделение труда

#### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ – ТЕСТ № 4

по МДК 01.02. Организация торговли

1. Соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров это:

а. конкуренция

б. рынок

в. сфера обращения

2. К транспортным факторам, влияющим на процесс товародвижения не относятся:

а. виды транспорта, используемые для перевозки товаров

б. расселение населения

в. состояние транспортных путей сообщения

3. Группировка товаров по товарным группам, видам, размерам, сортам, другими ассортиментным признакам, а также проверка соответствия цены, сортности, указанных на маркировке и в сопроводительных документах, прейскурантам договорам это: (ПК1.3)

а. распаковка

б. сортировка

в. облагораживание

г. маркировка

д. комплектование подарочных наборов

е. подготовка товаров к представлению в торговом зале

4. Государственное регулирование через выработку определенных правил торговли конкретным товарным ассортиментом это:(ПК1.2)

а. метод регламентации форм и методов торговой деятельности

б. социальный метод

в. финансово–экономический метод

г. правовой метод

5. Обеспечение качества, поставляемого в розничное предприятие товара это: (ПК1.6, ПК1.7)

а. распределение

б. накопление и хранение

в. организация товародвижения

г. контроль

д. регулирование рынка



- е. кредитование
- ж. маркетинг
- з. обеспечение хранения и транспортировки
- 6. К магазинной форме продажи товаров относится: (ПК1.1)
  - а. прямые продажи
  - б. продажа по образцам
  - в. интернет–торговля
- 7. При данном методе размещения торговой сети выделяются общегородской тип, тип жилых районов: (ПК1.4)
  - а. равномерный
  - б. ступенчатый
  - в. групповой
- 8. Оформление и отделка помещений в соответствии с их требованиями к торговым зданиям это: (ПК1.4)
  - а. технологические требования к торговым зданиям
  - б. архитектурно–строительные требования к торговым зданиям
  - в. технические требования к торговым зданиям
  - г. эстетические требования к торговым зданиям
  - д. экономические требования к торговым зданиям
- 9. Когда крупногабаритные товары размещаются на торговом оборудовании это: (ПК1.9)
  - а. выставочный вид планировки
  - б. линейный вид планировки боксовый вид планировки
  - в. свободный вид планировки
  - г. боксовый вид планировки
  - д. смешанный вид планировки
- 10. Прием и хранение вещей покупателей относится к: (ПК1.2)
  - а. услуге оказания реализации товаров
  - б. услуге оказания помощи в совершении покупки и при ее использовании
  - в. информационно–консультативной услуге
  - г. услуге по созданию удобств покупателю
- 11. Техническое средство, предназначенное для укладки, транспортировки, хранения и продажи из него населению товаров по методу самообслуживания, который соответствует стандартам или техническим условиям, утвержденным в установленном порядке это: (ПК1.10)
  - а. потребительская тара
  - б. транспортная тара
  - в. тара–оборудование
- 12. Вид информации, наиболее доступный для грамотного населения, если она дана на соответствующем языке это:
  - а. словесная информация
  - б. цифровая информация
  - в. изобразительная информация
  - г. символическая информация
  - д. штриховая информация
- 13. Основная товарная информация содержит: (ПК1.3)
  - а. сведения о наиболее привлекательных потребительских свойствах товаров
  - б. сведения о виде и наименовании товара, его сорте, массе нетто, наименовании предприятия – изготовителя, дате выпуска, сроке хранения или годности
  - в. сведения о товаре, предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, но малодоступные потребителю
- 14. Ширина ассортимента:
  - а. определяется количеством товарных групп
  - б. количеством видов и разновидностей товаров внутри каждой группы
- 15. Операции ТТП с товарами до предложения их покупателям включают в себя: (ПК1.6)

- а. предоставление справочных материалов
- б. расчет за отобранные товары
- в. размещение и выкладку товаров на торговом оборудовании

16. Форма торгового обслуживания, при которой покупатели знакомятся с ассортиментом товаров самостоятельно или с помощью продавца, а проверяет качество, дает консультацию, упаковывает и отпускает товары продавец это: (ПК1.1)

- а. индивидуальное обслуживание
- б. продажа товаров по каталогам
- в. продажа товаров по образцам
- г. самообслуживание

17. Принцип выкладки, который проявляется в рациональном использовании оборудования и торговых площадей при соблюдении правил открытости обзора товаров, товарного соседства и полноты отражения имеющегося в магазине ассортимента это: (ПК1.9, ПК1.10)

- а. принцип наглядности выкладки
- б. принцип системности
- в. принцип эффективности
- г. принцип совместимости
- д. принцип достаточности

18. Специфическая черта рекламы, при которой она способна только на монолог, но не на диалог с потенциальным покупателем это:

- а. обезличенность
- б. экспрессивность
- в. способность к увещанию
- г. общественный характер

19. Сотрудник, который осуществляет общее руководство, руководит плано-экономической работой это:

- а. товаровед
- б. администратор
- в. бухгалтерский аппарат
- г. заведующий магазином
- д. директор
- е. заведующий товарным отделом

#### IV. Комплект оценочных средств по учебной практике

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Показатели и критерии оценки
ПО 1. приемки товаров по количеству и качеству; ПО 2. составления договоров; ПО 3. установления коммерческих связей; ПО 4. соблюдения правил торговли; ПО 5. выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; ПО 6. эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение,	Определение элементов коммерческой деятельности предприятия Изучение договоров поставки (купли-продажи) товаров Применение правил торговли Определение состояния товарных запасов, их анализ Применение на	Выполнение заданий Наблюдение за действиями обучающегося на практике Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ (заданий) по учебной практике «Неудовлетворительно» - оценивается обучающийся, не выполнивший практику в полном объеме, имеющий пропуски за период прохождения практики без

<p>предъявлять претензии и санкции</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 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p> <p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</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 логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование</p> <p>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 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</p>	<p>практике порядка принятия товаров по количеству и качеству</p> <p>Определение вида, класса и типа организаций, различий в организациях розничной и оптовой торговли</p> <p>Определение основных и дополнительных видов услуг</p> <p>Применение знаний в области добровольной сертификации товаров (услуг) на практике</p> <p>Обучающийся применяет в процессе практики средства и приемы управления</p> <p>Обучающийся умеет собирать и регистрировать статистическую информацию</p> <p>Проводит первичную обработку и контроль информации</p> <p>Осуществляет расчеты</p> <p>Обучающийся демонстрирует умения применять логистические системы и схемы на практике</p> <p>Определение видов торгового оборудования, используемых предприятием</p> <p>Обучающийся показывает умения применять способы охраны</p>	<p>уважительных причин, недисциплинированный, незаинтересованный в профессиональной подготовке, теоретически некомпетентный, немеющий грамотно анализировать деятельность, некачественно заполняющий документацию.</p> <p>«Удовлетворительно» - оценивается обучающийся, выполнивший программу практики в полном объеме, но имеющий поверхностные теоретические представления в профессиональной области, проявивший несамостоятельность в организации профессиональной деятельности, недостаточную активность в овладении профессиональными умениями и навыками, склонный к репродуктивному, нетворческому, формальному отношению к делу, имеющий дисциплинарные нарушения, некачественно ведущий документацию, требующий организующей методической помощи.</p> <p>«Хорошо» - оценивается обучающийся, выполнивший программу практики в полном объеме, проявивший активность, самостоятельность в работе, творчески компетентный, умеющий выстраивать профессиональную деятельность, владеющий профессиональной культурой и этикой. Может</p>
--	--	--

<p>задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>труда на практике</p>	<p>испытывать трудности в анализе профессиональной деятельности. Требуется стимулирующей методической помощи.</p> <p>«Отлично» - оценивается обучающийся, выполнивший программу практики в полном объеме с большей долей самостоятельности, проявивший активность, инициативу и творчество; обладающий достаточно высоким уровнем профессиональной культуры и этики, не испытывающий трудностей в анализе профессиональной деятельности; умеющий на основе диагностических данных выстраивать индивидуальную и групповую деятельность, проявивший высокую творческую компетентность. Ведение документации систематично, целенаправленно.</p>
---	--------------------------	--

Виды работ	Тематика заданий по виду работ
<b>Раздел 1. Организация коммерческой деятельности</b>	
<b>Тема 1.1. Составление договоров</b>	
1.1. Ознакомление с предприятием.	<p>Дайте краткую характеристику предприятия: место нахождения, правовая форма, формат магазина и т.п. Ознакомьтесь с особенностями составления договоров с требованиями порядком и формой правильного составления договоров. Заполните бланк изучите структуру и условия договора любого вида. Заполните бланки Договора купли-продажи.</p>
<b>Тема 1.2. Структура и предмет договора</b>	
1.2. Ознакомление с договор-правовым документом. структурой договора, предметом договора.	<p>Ознакомьтесь с особенностями составления договоров с требованиями порядком и формой правильного составления договоров. Заполните бланк изучите структуру и условия договора любого вида. Заполните бланки Договора купли-продажи.</p>
<b>Тема 1.3. Формы коммерческих договоров (контрактов) и их содержание</b>	

1.3. Ознакомление с классификацией коммерческих договоров, структурой типового договора.	Познакомьтесь с классификация коммерческих договоров с структурой типового договора. Заполните бланк Договора купли-продажи с условной покупкой товара. Заполните бланк Договора купли - продажи партии продукции.
<b>Тема 1.4. Договора купли-продажи и его разновидности</b>	
1.4.Ознакомление с договорами купли-продажи, с ценой Договора купли-продажи.	Познакомьтесь с договором купли-продажи, с ценой договора купли-продажи. Заполните бланк Договора купли-продажи. Заполните бланк Договора поставки.
<b>1.5.Развитие и установление коммерческих связей</b>	
1.5.Изучите развитие коммерческих связей и организацией коммерческих связей.	Познакомьтесь с развитием коммерческих связей и организацией коммерческих связей. Заполните бланк Договора на поставку продукции ((товаров).
<b>Тема 1.6.Установление коммерческих связей с покупателями и поставщиками товаров</b>	
1.6. Ознакомление с коммерческими связями с покупателями и хозяйственными связями между поставщиками и покупателями товаров.	Познакомьтесь с коммерческими связями с покупателями и хозяйственными связями между поставщиками и покупателями товаров. Заполните бланк Договора купли-продажи.
<b>Раздел 2. Организация торговли</b>	
<b>Тема 1. Ознакомление и соблюдение правил торговли</b>	
2.1 Изучение Правил продажи отдельных видов товаров. Применение этих правил на рабочем месте продавца.	Приведите примеры применения этих правил на рабочем месте продавца.
2.2 Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.	Оцените соответствие помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Опишите соответствие (несоответствие) указанных требований в организации.
<b>Тема 2. Приемка товаров по количеству и качеству</b>	

<p>3.1 Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др.</p>	<p>Познакомьтесь с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др. Сформулируйте выводы о соответствии или несоответствии ТСД.</p>
<p>3.2 Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.</p>	<p>Проверьте соответствие принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверьте сведения, указанные на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах. Сформулируйте выводы о соответствии (несоответствии) ТСД маркировке на товаре.</p>

<p>3.3 Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.</p>	<p>Познакомьтесь с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Примите участие в приемке товаров по количеству. Составьте схему Приемки товаров по количеству и качеству. Составьте акт приемки товаров по количеству и качеству.</p>
<p><b>Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p>	
<p><b>Тема 1. Изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговой организации: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию.</b></p>	
<p>1.1. Ознакомление с техническим оснащением торговых организаций</p>	<p>Познакомиться с оснащением торговой организации</p>
<p><b>Тема 2. Определить значение и виды оборудования и инвентаря для различных помещений и назначения</b></p>	
<p>2.1. Мебель, торговый инвентарь, назначение и виды.</p>	<p>Выбор мебели и расчет ее количества для определенного вида торгового предприятия</p>
<p>2.2. Значение и классификация измерительного оборудования</p>	<p>Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов</p>
<p>2.3. Значение холодильного оборудования в торговле холодильного оборудования</p>	<p>Расчет количества и типов холодильного оборудования</p>
<p><b>Тема 3 Охрана труда и техника безопасности</b></p>	
<p>3.1. Ознакомиться с организацией охраны труда и техники безопасности</p>	<p>Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда</p>

3.2. Организация пожарной безопасности в торговых предприятиях	Изучение способов тушения пожаров, пожарного инвентаря
--	--



**V. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ЭКЗАМЕН (КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ)**  
**содержание и организация оценивания**

Предмет оценивания (результат обучения)	Типовое задание/ документ(ы) портфолио	Объект оценивания	Критерии оценки	Необходимое для демонстрации результата обучения время, (час./мин.), место, оборудование / материалы и т.п.
1.	2.	3.	4.	5.
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Составление договоров купли-продажи:	- составление договора купли-продажи в соответствии с требованиями нормативных документов; - оформление претензий	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Решение задач по определению товарных запасов	- определение потребности товарных запасов для обеспечения устойчивости товарного ассортимента, - управление товарными запасами на складах, - хранение товаров на складах	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Составление актов приемки, претензий	- оформление акта приемки товаров по количеству; - составление претензии об уплате неустойки за недопоставку в соответствии с требованиями	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и

		нормативных документов: инструкции П-6, П- 7, сертификатов соответствия, сертификатов качества		логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Решение ситуационных задач по определению типа коммерческого предприятия	- представление коммерческого предприятия; - идентификация вида, типа организации торговли в соответствии с установленной классификацией	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Решение задач по определению предоставляемых услуг предприятиями торговли	- умение разрабатывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителя», санитарно-эпидемиологических требований	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Решение ситуационных задач	- знание порядка подготовки организаций к добровольной сертификации	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического

				оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Составление претензий	- применение навыков делового и управленческого общения в процессе установления деловых контактов в коммерческой деятельности, - предъявление претензий в вежливой форме	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Решение задач по определению товарных запасов	- расчет товарных запасов	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Решение ситуационных задач по выбору транспортного средства для поставки продукции в торговые сети	- определение вида транспорта для использования поставки продукции в торговые сети; - обоснование выбора транспортного средства, описание его преимуществ в соответствии с технологическими требованиями	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны

				труда.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Решение ситуационных разад	- эксплуатация торгово- технологического оборудования в соответствии с правилами эксплуатации и охраны труда	Безошибочность	учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

## **V. Описание организации оценивания и правил определения результатов оценивания**

Формы промежуточной аттестации указываются в соответствии с учебным планом образовательного учреждения. Итогом освоения ПМ является готовность к выполнению соответствующего вида деятельности и составляющих его профессиональных компетенций, а также развитие общих компетенций, предусмотренных для ОП в целом. Обязательная форма аттестации по итогам освоения программы ПМ - экзамен (квалификационный). Экзамен (квалификационный) принимается преподавателями, которые проводили занятия по данному профессиональному модулю. Состав экзаменаторов утверждается приказом директора ОУ.

Во время экзамена по профессиональному модулю допускается использование наглядных пособий, материалов справочного характера, нормативных документов, образцов техники и других информационно-справочных материалов, перечень которых заранее регламентируется.

Обязательная форма аттестации по итогам освоения программы ПМ - экзамен (квалификационный). Результатом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности «зачет / не зачет».

## VI. Комплект оценочных средств для экзамена (квалификационного)

### ЗАДАНИЕ № 1

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- составление договора купли-продажи в соответствии с требованиями нормативных документов; - оформление претензий	Безошибочность

Вариант 1. Составьте договор оптовой купли продажи  
 Предприятие-покупатель – ИП «Васильев П.П.» директор Васильев Петр Петрович доверенность № 564398 от 1 апреля 2013 г,  
 Предприятие-поставщик – ООО «Мебельные решения» директор Петров Иван Иванович доверенность № 4567893 от 22 января 2013 г.

Продукция:

1. Диван Этюд – 2 шт.
2. Кресло Этюд – 4 шт.
3. Стол письменный – 3 шт.
4. Стул – 12 шт.

#### ДОГОВОР ПОСТАВКИ № \_\_\_\_\_

г. Отрадный

дата \_\_\_\_\_ (наименование предприятия-покупателя)

именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице \_\_\_\_\_ (должность, Ф.И.О.) \_\_\_\_\_

действующего на основании \_\_\_\_\_

с одной стороны, и

(наименование предприятия-поставщика)

именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице \_\_\_\_\_ (должность, Ф.И.О.) \_\_\_\_\_

действующего на основании \_\_\_\_\_

с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

#### 1. Предмет договора

1.1 Поставщик обязан поставить, а Покупатель принять и оплатить следующую продукцию:

№ п /п	Наименование	Единица измерения	Всего

--	--	--	--

1.2 Количество и развернутая номенклатура продукции предусматриваются в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью договора.

Сумма договора составляет ----- рублей.

1.3 Заказчик обязан представить спецификацию Поставщику не позднее \_\_\_\_\_, срока предшествующего сроку поставки.

## **2. Качество и комплектность**

Качество и комплектность поставляемой продукции должны соответствовать

(ГОСТ, ТУ)

2.2 Поставщик гарантирует качества и надежность поставляемой продукции в течение ----- срока.

2.3 Дополнительные гарантии к маркировке продукции

2.4 При обнаружении производственных дефектов в продукции при ее приемке вызов представителя Поставщика обязателен.

Срок замены продукции устанавливается ----- дней.

## **3. Срок и порядок поставки**

3.1 Отгрузка продукции осуществляется за счет

(указать вид транспорта, график отгрузки)

3.2 Покупатель гарантирует возврат тары в \_\_\_\_\_ срок.

## **4. Цена и порядок расчетов**

4.1 Цена за единицу продукции \_\_\_\_\_

4.2 Цена товара, поставляемого по настоящему договору, включает в себя налог на добавленную стоимость, если иное не установлено счетом-фактурой.

4.3 Покупатель обязуется оплатить Поставщику поставленный товар в течение календарных дней с даты поставки путем \_\_\_\_\_

## **5. Ответственность сторон**

5.1 Покупатель за необоснованный отказ в приемке продукции в момент заезда выплачивает Поставщику

5.2 Покупатель за несвоевременную оплату поставленной продукции выплачивает поставщику пени в размере \_\_\_\_\_ % от суммы несвоевременно оплаченной «Продукции» за каждый день просрочки.

5.3. За отсутствие в товарно-транспортной накладной, счете штампа Покупателя с его

наименованием, отсутствие оттиска штампа четких реквизитов, Покупатель выплачивает Поставщику штраф в размере ----- за каждый раз.

5.4 Поставщик несет перед Покупателем идентичную ответственность, указанную в п.5.3 договора.

5.5 Поставщик за срыв графика заезда продукции, происшедшего по его вине, выплачивает Покупателю штраф в размере ----% от суммы несвоевременно поставленной продукции.

5.6 При невыполнении заявки по независящим от Поставщика причинам, при возникновении событий чрезвычайного характера, которые Поставщик не мог предвидеть, предотвратить, он освобождается от ответственности.

5.7 Оплата штрафных санкций не освобождает стороны от выполнения обязательств по настоящему договору.

## 6. Прочие условия

6.1 Настоящий договор составлен в 2-х экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу.

6.2 Срок действия договора с \_\_\_\_\_ 200\_ года по \_\_\_\_\_ 200 год. договор считается пролонгированным на следующий срок, если ни одна из сторон не заявила требования об обратном не менее чем за ----- до окончания срока действия договора.

6.3, Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и прекращает свое действие после полного выполнения сторонами своих обязательств по настоящему договору, по соглашению сторон либо в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами своих обязательств по настоящему договору.

6.4 Все споры между сторонами, вытекающие из настоящего договора либо с ним связанные, подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Кировской области.

6.5 Взаимоотношения сторон, не урегулированные настоящим договором, регламентируются действующим законодательством.

## 7. Адреса и реквизиты сторон

Вариант 2. Составьте договор оптовой купли продажи, заполните спецификацию, протокол разногласий

Предприятие-покупатель – ИП «Иванов П.П.» директор Иванов Петр Петрович доверенность № 123576 от 1 апреля 2013 г,

Предприятие-поставщик – ООО «Книжный мир» директор Петров Иван Иванович доверенность № 456789 от 20 января 2013 г.

Продукция:

1. Книга «Готовим дома» – 50 шт;
2. Книга «Наш сад» - 30 шт;
3. Книга «Комнатные растения» - 20 шт.
2. Журнал «Автомир» – 50 шт.

### ДОГОВОР ПОСТАВКИ № \_\_\_\_\_

г. Самара

дата \_\_\_\_\_

(наименование предприятия-поставщика)

\_\_\_\_\_  
именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице \_\_\_\_\_ (должность, Ф.И.О.) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
действующего на основании \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
с одной стороны, и

(наименование предприятия-покупателя)

именуемое в дальнейшем «Покупатель», в

лице \_\_\_\_\_ (должность, Ф.И.О.) \_\_\_\_\_

действующего на основании \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

## 1. Предмет договора



1.1 Поставщик обязан поставить, а Покупатель принять и оплатить следующую продукцию:

№ п /п	Наименование	Единица измерения	Всего

1.2 Количество и развернутая номенклатура продукции предусматриваются в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью договора.

Сумма договора составляет ----- рублей.

1.3 Заказчик обязан представить спецификацию Поставщику не позднее \_\_\_\_\_, срока предшествующего сроку поставки.

## 2. Качество и комплектность

Качество и комплектность поставляемой продукции должны соответствовать

-----  
-----  
(ГОСТ, ТУ)

2.2 Поставщик гарантирует качества и надежность поставляемой продукции в течение ----- срока.

2.5 Дополнительные гарантии к маркировке продукции

2.6 При обнаружении производственных дефектов в продукции при ее приемке вызов представителя Поставщика обязателен.

Срок замены продукции устанавливается ----- дней.

## 3. Срок и порядок поставки

3.1 Отгрузка продукции осуществляется за счет

-----  
(указать вид транспорта, график отгрузки)

3.2 Покупатель гарантирует возврат тары в \_\_\_\_\_ срок.

## 4. Цена и порядок расчетов

4.1 Цена за единицу продукции \_\_\_\_\_

4.4 Цена товара, поставляемого по настоящему договору, включает в себя налог на добавленную стоимость, если иное не установлено счетом-фактурой.

4.5 Покупатель обязуется оплатить Поставщику поставленный товар в течение календарных дней с даты поставки путем \_\_\_\_\_

## 5. Ответственность сторон

5.3 Покупатель за необоснованный отказ в приемке продукции в момент заезда выплачивает Поставщику

5.4 Покупатель за несвоевременную оплату поставленной продукции выплачивает поставщику пени в размере \_\_\_\_\_ % от суммы несвоевременно оплаченной «Продукции» за каждый день просрочки.

5.3. За отсутствие в товарно-транспортной накладной, счете штампа Покупателя с его

наименованием, отсутствие оттиска штампа четких реквизитов, Покупатель выплачивает Поставщику штраф в размере ----- за каждый раз.

5.4 Поставщик несет перед Покупателем идентичную ответственность, указанную в п.5.3 договора.

5.5 Поставщик за срыв графика заезда продукции, происшедшего по его вине, выплачивает Покупателю штраф в размере ----% от суммы

несвоевременно поставленной продукции.

5.6 При невыполнении заявки по независящим от Поставщика причинам, при возникновении событий чрезвычайного характера, которые Поставщик не мог предвидеть, предотвратить, он освобождается от ответственности.

5.7 Оплата штрафных санкций не освобождает стороны от выполнения обязательств по настоящему договору.

#### **6. Прочие условия**

6.1 Настоящий договор составлен в 2-х экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу.

6.2 Срок действия договора с \_\_\_\_\_ 200\_ года по \_\_\_\_\_ 200 год. договор считается пролонгированным на следующий срок, если ни одна из сторон не заявила требования об обратном не менее чем за ----- до окончания срока действия договора.

6.3, Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами*а* прекращает свое действие после полного выполнения сторонами своих обязательств по настоящему договору, по соглашению сторон либо в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами своих обязательств по настоящему договору.

6.4 Все споры между сторонами, вытекающие из настоящего договора либо с ним связанные, подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Кировской области.

6.5 Взаимоотношения сторон, не урегулированные настоящим договором, регламентируются действующим законодательством.

#### **7. Адреса и реквизиты сторон**

Вариант 3. От ООО «Интра» 25 октября 2012 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2013 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Вариант 4. От ООО «Конфетка» 19 ноября 2012 г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских товаров на 2013 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Вариант 5. Оформите макет договора поставки на поставку хлебобулочных изделий ОАО хлебзаводом № 2 в магазин «Эдельвейс». Выпишите товарную накладную на поставку хлебобулочных изделий ОАО Хлебзаводом № 2 в магазин «Эдельвейс».

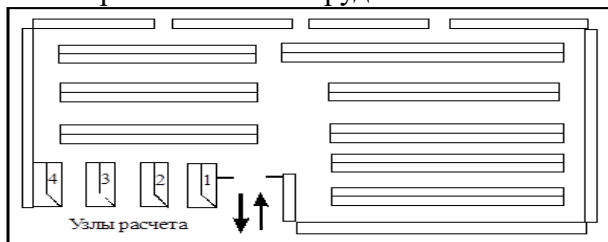
#### **ЗАДАНИЕ № 2**

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными	- определение потребности товарных	Безошибочность

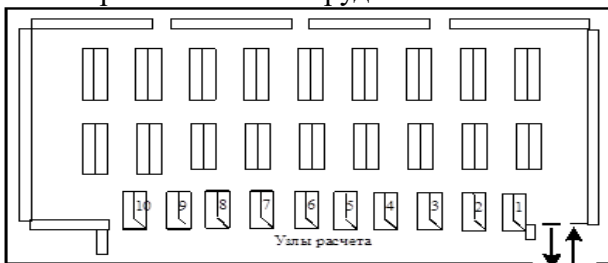
запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

запасов для обеспечения устойчивости товарного ассортимента,  
- управление товарными запасами на складах,  
- хранение товаров на складах

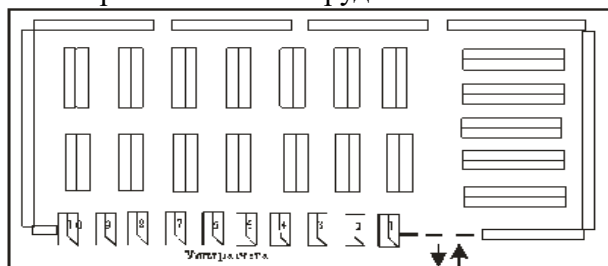
Вариант 1. Определите вид технологической планировки торгового зала в зависимости от системы расстановки оборудования:



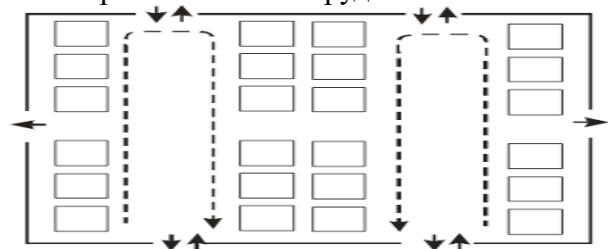
Вариант 2. Определите вид технологической планировки торгового зала в зависимости от системы расстановки оборудования:



Вариант 3. Определите вид технологической планировки торгового зала в зависимости от системы расстановки оборудования:

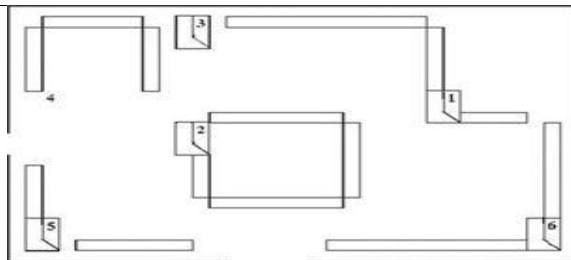


Вариант 4. Определите вид технологической планировки торгового зала в зависимости от системы расстановки оборудования:



Рисунок

Вариант 5. Определите вид технологической планировки торгового зала в зависимости от системы расстановки оборудования:



1, 2, 3, 4,6 - узлы расчета

Рисунок

Задача 1. Годовая потребность в материалах – 1 550 шт., число рабочих дней в году – 226 дней, оптимальный размер заказа – 75 шт., время поставки – 10 дней, возможная задержка поставки – 2 дня. Определите параметры системы с фиксированным размером заказа.

Задача 2. Рассчитать параметры системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами, если годовая потребность в материалах составляет 1 550 шт., число рабочих дней в году – 226 дней, оптимальный размер заказа – 75 шт., время поставки – 10 дней, возможная задержка в поставках – 2 дня. Отношение величины потребности к оптимальному размеру заказа равно количеству заказов

в заданный период. Число рабочих дней в заданном периоде, отнесенное к количеству заказов, равно интервалу между заказами, соответствующему оптимальному режиму работы системы.

### ЗАДАНИЕ № 3

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оформление акта приемки товаров по количеству;</li> <li>- составление претензии об уплате неустойки за недопоставку в соответствии с требованиями нормативных документов: инструкции П-6, П- 7, сертификатов соответствия, сертификатов качества</li> </ul>	Безошибочность
<p>Вариант 1. Заполнить акт приемки товара по количеству, если по факту была обнаружена недопоставка 25 единиц товара. Составьте претензию о неуплате неустойки за недопоставку товаров.</p> <p>Вариант 2. В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 9 сентября Каневский сахарный завод Краснодарского края 6 октября отгрузил вагон сахара на станцию Черкесск адрес оптовой базы «От А до Я».</p> <p>Груз прибыл на станцию назначения 15 октября в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу железных дорог, выдан грузополучателю 15 октября без проверки веса груза в 9.00 ч.</p> <p>Вагон с грузом был подан к складу «От А до Я» и вскрыт 15 октября в 10.00 ч.</p> <p>В процессе приемки товаров на складе оптовой базы 15 октября работниками склада установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии.</p>		

Обнаружена недостача 10 ящиков с сахаром по 50 кг в каждом, о чем работники склада составили акт. В 15.00 они приостановили приемку и доложили руководству базы. Сахар разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 15 октября, с базы была направлена телеграмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой, направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство базы поставило перед коммерческим отделом задачи, организовать приемку сахара в соответствии с действующим порядком и оформить ее необходимыми документами: предъявить претензию поставщику.

Требуется выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Исходные данные

1. Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза

Накладная № 411386.

Скорость доставки – грузовая.

Вагон № 1435339.

Грузоподъемность вагона – 62 т.

Станция отправления – Каневская Северо-Кавказская железная дорога.

Отправитель – Каневский сахарный завод.

Наименование груза – сахар.

Станция назначения – г. Черкесск

Получатель – оптовая база «От А до Я».

Почтовый адрес получателя – г. Черкесск, ул. Привокзальная, 8.

Пломба отправителя с оттиском "431".

Количество мест	Упаковка	Наименование груза	Вес груза определенный отправителем
400	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный в пачках	20 000
400	Мешки тканевые	Сахар-песок рафинированный	20 000
200	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	10 000
Итого 1000	Брутто Тара Нетто		51 000 1 000 50 000

2. Выписка из счета-фактуры № 736 от 6 октября

Поставщик – Каневский сахарный завод.

Грузоотправитель – Каневский сахарный завод.

Покупатель – оптовая база «От А до Я».

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Сахар-рафинад прессованный в пачках	кг	20 000	24	480 000
Сахар-песок рафинированный	кг	20 000	20	400 000
Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	кг	10 000	22	220 000

Итого		50 000		1100 000
Ящики картонные	шт.	600	10	6000
Мешки тканевые	шт.	400	100	40 000
Итого к оплате за товар и тару				1146 000

### 3. Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки поступившего сахара 18 октября комиссией установлено следующее его количество:

- сахар-рафинад прессованный в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 19 500 кг, 390 ящиков;
- сахар-песок рафинированный нерасфасованный — по 50 кг в каждом мешке. Всего — 20 000 кг, 400 мешков;
- сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 10 000 кг, 200 ящиков.

Вариант 3. Дайте ответы на вопросы:

Заполните таблицу

Состояние товара и тары, место, этапы приемки товара по количеству	Действия материально-ответственных лиц при приемке товара по количеству
1. Товары поступили без сопроводительных документов	
2. Товары поступили без тары, либо в поврежденной таре	
3. Товары принимаются на складе поставщика Первый этап приемки Второй этап приемки	
4. Какие документы необходимо оформить при обнаружении недостачи товара	

Вариант 4. В соответствии с заключенным договором поставки Торговый дом «Ковры» (г. Москва) поставил ООО «Промхим» (г. Черкесск) партию напольного покрытия в кипах импортного производства.

Груз доставлен автомобилем на склад № 7 промтоварной базы ООО «Промхим» 3 февраля.

Груз прибыл в ненарушенной упаковке предприятия-изготовителя и принят от водителя автомобиля по количеству кип, указанному в транспортной накладной.

При приемке товаров по количеству работниками склада в тот же день, 3 февраля, в кипе под № 460243 была обнаружена недостача 20 кв. м напольного покрытия артикула «Ява».

Работники склада приостановили приемку, составили акт об обнаружении недостачи и доложили руководству базы. Полученные товары разместили отдельно от других товаров и обеспечили их сохранность.

В тот же день была направлена телеграмма поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить к 8 февраля представителя Торгового дома «Ковры» для участия в окончательной приемке товаров по количеству. Представитель поставщика для участия в приемке товаров на базу не явился.

Руководство базы поставило перед товароведом коммерческого отдела задачи: организовать приемку товаров в соответствии с действующим порядком и

оформить ее необходимыми документами; предъявить претензию поставщику.  
Требуются выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Выписка из накладной на перевозку груза

Накладная № 338.

Автомобиль-фургон № С125 МК 77.

Отправитель – Торговый дом «Ковры».

Почтовый адрес отправителя – г. Москва, ул. Семеновская, 14.

Наименование груза – ковровое покрытие.

Количество мест – 12 кип.

Получатель – ООО «Промхим». Почтовый адрес получателя – г. Черкесск, ул. Кавказская, 147.

2. Выписка из счета-фактуры № 1232 от 3 февраля

Поставщик — Торговый дом «Ковры».

Покупатель — ООО «Промхим»

Наименование товаров	Арти-кул	Единица измерения	Сорт	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Напольное покрытие	2015	кв. м.	1	266,00	250	2 433 900
Напольное покрытие	2033	кв. м	1	144,00	300	1 290 150
Напольное покрытие	«Ява»	кв. м	1	265,20	280	2 228 700
Напольное покрытие	01	п. м.	1	155,50	200	3 047 800
Итого к оплате						9 000 550

3. Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки товаров, произведенной 8 февраля с участием представителя общественности – товароведа Ф. М. Нахушевой (доверенность № 113 от 3 февраля; паспорт серии 1401 № 638284, выдан 3 ноября 1995 г. Черкесск УВД), установлены следующие количества товаров:

1. напольное покрытие, арт. 2015 — 266,0 кв. м;
2. напольное покрытие, арт. 2033 — 144,0 кв. м;
3. напольное покрытие, арт. «Ява» — 242,2 кв. м;
4. напольное покрытие, арт. 01 — 155,5 п. м.

Вариант 5. Дайте ответы на вопросы:

Заполните таблицу

Состояние товара и тары, место, этапы приемки товара по количеству	Действия материально-ответственных лиц при приемке товара по количеству
1. Товары поступили с товарно-транспортной накладной	
2. Товары поступили, в поврежденной таре	
3. Товары принимаются на складе поставщика Первый этап приемки Второй этап приемки	
4. Какие документы необходимо оформить при обнаружении недостачи	

товара	
--------	--

#### ЗАДАНИЕ № 4

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	- представление коммерческого предприятия; - идентификация вида, типа организации торговли в соответствии с установленной классификацией	Безошибочность

Вариант 1. Опишите основные принципы разработки схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.

Вариант 2. Определите, какие виды транспорта вы будете использовать для поставки товара в торговые сети. Обоснуйте выбор транспортного средства, опишите его преимущества.

Виды транспорта для использования в торговом предприятии	Обоснование выбора транспортного средства, его преимущества

Вариант 3. Правила торговли

Вопрос	Ответ
1. Когда и кем утверждены данные правила?	
2. Какие разделы есть в этом документе?	
3. Кто определяет тип предприятия торговли?	
4. Что должно указываться на вывеске предприятия?	
5. Кем устанавливается режим работы предприятия?	
6. В каких случаях при продаже товаров выписывается товарный чек, и что в нем должно быть указано?	
7. В каких случаях производится обмен продовольственных товаров?	
8. На какое время можно отложить товар, если не хватило денег?	
9. Можно ли оставить на хранение товары, купленные в этом магазине и сколько при этом необходимо заплатить?	
10. Можно ли в магазине самообслуживания продавать товар через прилавок?	
11. Можно ли покупателю входить в торговый зал с собакой?	
12. Кем может осуществляться контроль за работой предприятия и на основании каких документов?	
13. Кто несет ответственность за соблюдение правил работы предприятий в целом?	

Вариант 4. За 10 минут до закрытия магазина был прекращен допуск покупателей в торговый зал. Правильно ли поступила администрация магазина?

Вариант 5. Расшифровать литографические обозначения

а) 08.06.08.2183A15

#### ЗАДАНИЕ № 5

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки



ПК 1.5.Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	- умение разрабатывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителя», санитарно-эпидемиологических требований	Безошибочность
<p>Вариант 2. Оформить бланк «Ценник» по условию: для реализации в торговый зал</p> <p>Вариант 1 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> <p>Вариант 3.Рассмотрите торговую ситуацию; разрешите её, ответив на поставленные ситуацией вопросы. Ответ аргументируйте, опираясь на нормативную базу.</p> <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 универсама 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 универсама 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> <p>Вариант 4. Покупательница И.П. Снегирева купила в магазине дрожжи германского производства. Придя домой, не обнаружила аннотации на русском языке. Снегирева вернулась в магазин и потребовала русский текст к дрожжам. Продавец сказала, что аннотации на русском языке у нее уже нет: «Были – все раздала».</p> <p>Объясните права И.П.Снегиревой, обязанности и ответственность продавца в данной ситуации.</p> <p>Вариант 5. 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>		

#### ЗАДАНИЕ № 6

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке	- знание порядка подготовки организаций	Безошибочность

организации добровольной сертификации услуг	к	к добровольной сертификации	
<p>Вариант 1. Опишите порядок процедуры сертификации услуг розничной торговли</p> <p>Вариант 2. В Орган по сертификации поступила заявка от ООО «Стрелец» на проведение работ по обязательной сертификации мучных кондитерских изделий, поставляемых автотранспортом из КНР, по контракту № HLSU-01-07-12. В соответствии с условиями контракта продавец обязуется поставить, а покупатель принять 10.000 кг продукции в течение 6 месяцев. Поставку планируют проводить ежемесячно равными партиями. При этом в заявке указана схема сертификации № 7. Правильно ли указана форма подтверждения соответствия? Ответ обоснуйте. Порядок проведения процедуры подтверждения соответствия представьте в виде блок-схемы. Какие документы должны быть представлены заявителем в орган по сертификации согласно выбранной форме подтверждения соответствия</p> <p>Вариант 3. Индивидуальный предприниматель Гонтарь С.В. представила в орган по сертификации заявку на проведение работ по подтверждению соответствия масла сливочного коровьего несоленого замороженного, произведенного в Новой Зеландии и поставляемой на территорию РФ по контракту № 0021 от 12.01.2012. Совместно с заявкой были представлены копии следующих документов: инвойс, сертификат качества, сертификат происхождения, ветеринарный сертификат, ветеринарное свидетельство на поставленную партию продукции. Укажите форму подтверждения соответствия, схему (при необходимости). Дайте обоснование выбранной формы подтверждения с точки зрения ФЗ ТР № 88 ОТ 12 июня 2008 г. Определите достаточность представленных документов и перечислите недостающие. Порядок проведения работ по подтверждению соответствия представьте в виде блок-схемы.</p> <p>Вариант 4. Компания «Приморский БУГ» представило в орган по сертификации совместно с заявкой на проведение работ по подтверждению соответствия партии рыбы мороженой в ассортименте, пакет документов, состоящий из: договора поставки, коносамент, ветеринарного свидетельства, удостоверения качества, протоколы сертификационных испытаний, акт отбора образцов проб продукции. Укажите форму подтверждения соответствия. Определите достаточность представленного пакета документов. Ответ обоснуйте.</p> <p>Вариант 5. ООО «Кариб» была подана заявка на проведение обязательной сертификации изделий колбасных вареных, выпускаемых по ГОСТ Р 52196-2011. Правильно ли выбрана форма подтверждения соответствия. Какой пакет документов необходимо представить предприятию-заявителю. Укажите возможные подтверждения соответствия? Ответ обоснуйте. Дайте ссылки на соответствующие нормативные и методические документы определяющие порядок проведения работ</p>			

#### ЗАДАНИЕ № 7

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применение навыков делового и управленческого общения в процессе установления деловых контактов в коммерческой деятельности,</li> <li>- предъявление претензий в вежливой форме</li> </ul>	Безошибочность

Вариант 1. Охарактеризуйте взаимодействие основных управленческих подразделений коммерческой организации. В качестве возможного варианта распределите основные функции между различными службами предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Службы Функции	Служба (отдел) логисти ки	Служба (отдел) маркетинг а	Финансовы й отдел	Отдел управления производством
Пополнение запасов в системе распределения				
Мониторинг производственных процессов				
Проектирование и развитие складского хозяйства предприятия				
Финансирование оборудования				
Управление транспортным хозяйством				
Управление материальными запасами				

Вариант 2. Охарактеризуйте взаимодействие основных управленческих подразделений коммерческой организации. В качестве возможного варианта распределите основные функции между различными службами предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Службы Функции	Служба (отдел) логистики	Служба (отдел) маркетинга	Фина нсовы й отдел	Отдел управления производством
Планирование товара				
Планирование услуг				
Обоснование и разработка рекламы				
Снабжение производства полуфабрикатами				
Мониторинг производственных процессов				
Пополнение запасов в системе распределения				

Вариант 3. Охарактеризуйте взаимодействие основных управленческих подразделений коммерческой организации. В качестве возможного варианта распределите основные функции между различными службами предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Службы Функции	Служба (отдел) логистики	Служба (отдел) маркетинга	Финансовый отдел	Отдел управления производством
Планирование производства				
Финансирования нового оборудования				
Обоснование и разработка упаковки				
Снабжение производства сырьем, материалами				
Пополнение запасов в системе распределения				

Мониторинг системы стимулирования продаж				
--	--	--	--	--

Вариант 4. Охарактеризуйте взаимодействие основных управленческих подразделений коммерческой организации. В качестве возможного варианта распределите основные функции между различными службами предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Службы Функции	Служба (отдел) логистики	Служба (отдел) маркетинга	Финансовый отдел	Отдел управления производством
Планирование сбыта				
Финансирования оборудования				
Обоснование и разработка упаковки				
Снабжение производства полуфабрикатами				
Планирования производства				
Обоснование и разработка рекламы				

Вариант 5. Охарактеризуйте взаимодействие основных управленческих подразделений коммерческой организации. В качестве возможного варианта распределите основные функции между различными службами предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Службы Функции	Служба (отдел) логистики	Служба (отдел) маркетинга	Финансовый отдел	Отдел управления производством
Пополнение запасов в системе распределения				
Проектирование и развитие складского хозяйства предприятия				
Мониторинг производственных процессов				
Финансирование оборудования				
Управление материальными запасами				
Управление транспортным хозяйством				

### ЗАДАНИЕ № 8

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- расчет товарных запасов	Безошибочность
Вариант 1. Рассчитать индекс стоимости продукции $I_{pq}$ , если стоимость продукции текущего		

периода  $\Sigma I_{p1q1}$  составляет 12000 руб, а стоимость продукции в базисном периоде  $\Sigma I_{p0q0}$  составляла 6000 руб.

Решение:

$$I_{pq} = \frac{I_{p1q1}}{\Sigma I_{p0q0}} = \frac{12000}{6000} = 2$$

**Решить задачи при следующих значениях:**

$$\Sigma I_{p1q1} = 1800000$$

$$\Sigma I_{p0q0} = 90000$$

Вариант 2. Рассчитать индекс стоимости продукции  $I_{pq}$ , если стоимость продукции текущего периода  $\Sigma I_{p1q1}$  составляет 12000 руб, а стоимость продукции в базисном периоде  $\Sigma I_{p0q0}$  составляла 6000 руб.

Решение:

$$I_{pq} = \frac{I_{p1q1}}{\Sigma I_{p0q0}} = \frac{12000}{6000} = 2$$

**Решить задачи при следующих значениях:**

$$\Sigma I_{p1q1} = 20000$$

$$\Sigma I_{p0q0} = 1000$$

Вариант 3

Вариант 4. Рассчитать индекс стоимости продукции  $I_{pq}$ , если стоимость продукции текущего периода  $\Sigma I_{p1q1}$  составляет 12000 руб, а стоимость продукции в базисном периоде  $\Sigma I_{p0q0}$  составляла 6000 руб.

Решение:

$$I_{pq} = \frac{I_{p1q1}}{\Sigma I_{p0q0}} = \frac{12000}{6000} = 2$$

**Решить задачи при следующих значениях:**

$$\Sigma I_{p1q1} = 150000$$

$$\Sigma I_{p0q0} = 30000$$

Вариант 5. Рассчитать индекс стоимости продукции  $I_{pq}$ , если стоимость продукции текущего периода  $\Sigma I_{p1q1}$  составляет 12000 руб, а стоимость продукции в базисном периоде  $\Sigma I_{p0q0}$  составляла 6000 руб.

Решение:

$$I_{pq} = \frac{I_{p1q1}}{\Sigma I_{p0q0}} = \frac{12000}{6000} = 2$$

**Решить задачи при следующих значениях:**

$$\Sigma I_{p1q1} = 60200$$

$$\Sigma I_{p0q0} = 2000$$

### ЗАДАНИЕ № 9

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- определение вида транспорта для использования поставки продукции в торговые сети; - обоснование выбора транспортного средства, описание его преимущества	Безошибочность



