

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»**

РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО
на заседании Педагогического Совета
СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № 7 от 15.06 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор СПб ГБПОУ
«Колледж «Красносельский»
_____ Г.И. Софина
«27» 06 2023 г.
Приказ № 81 от 27.06 2023 г.

**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

ПМ.01 Организация и управления торгово-сбытовой деятельностью

**программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Санкт-Петербург
2023 г.

Содержание

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств.....	4
2. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности: организация и управление торговле-сбытовой деятельностью	12
3. Контроль приобретения практического опыта.....	16
4. Задания для оценки освоения умений и усвоения знаний	18

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

1.1. Область применения

Комплект контрольно-оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения профессионального модуля (далее ПМ) основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) в части овладения видом профессиональной деятельности (ВПД): **организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.**

Комплект контрольно-оценочных средств позволяет оценивать:

1.1.1. Освоение профессиональных компетенций (ПК), соответствующих виду профессиональной деятельности, и общих компетенций (ОК):

Профессиональные и общие компетенции	Показатели оценки результата	Средства проверки (форма (метод) контроля, №№ заданий, кол-во вариантов, место, время, условия их выполнения)
1	2	3
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	– демонстрация умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения	- <i>наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках;</i> - <i>экспертная оценка на экзамене (квалификационном)</i>
ПК 1.2. На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	– демонстрация умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечение процесса товародвижения	- <i>наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках;</i> - <i>оценка на дифференцированном зачете</i>
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	– демонстрация умения приемки товаров по количеству и качеству и обоснование правильности приема согласно нормативной документации	- <i>наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках;</i> - <i>оценка на дифференцированном зачете</i>
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	– обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	- <i>оценка по результатам выполнения работ на практических занятиях, учебной и производственной практике;</i> - <i>оценка на дифференцированном зачете</i>
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	– демонстрация умения по оказанию услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-	- <i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на практических занятиях, учебной и производственной практике;</i> - <i>оценка на дифференцированном зачете</i>

	эпидемиологических требований к организации розничной торговли	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	– демонстрация умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	<i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</i>
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения	– обоснование основных методов и приемов в организации управления предприятием, – установления деловых контактов в процессе делового общения	<i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</i>
ПК 1.8. Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	– обоснование выбранных методов и приемов статистики при решении практических задач	<i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</i>
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	– применение логистических цепей и схем, для обеспечения рациональной организации материальных потоков; – управление логистическими процессами организации	<i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</i>
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– выбор торгово-технологического оборудования и инвентаря в соответствии с типами и видами предприятий торговли; – эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда и техники безопасности; – грамотность и правильность оформления технологической документации и кассовой отчётности в соответствии с требованиями к оформлению технических документов	<i>наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках; экспертная оценка на экзамене (квалификационном)</i>
ОК 1. Выбирать способы решения задач	– демонстрация интереса	<i>наблюдение и оценка по результатам выполнения</i>

<p>профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p>к выбранной профессии;</p> <ul style="list-style-type: none"> – участие в конкурсах профессионального мастерства, профессиональных олимпиадах; – активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; – динамика успеваемости по МДК; – наличие положительных отзывов по итогам производственной практики; 	<p><i>работ на учебной и производственной практике</i></p>
<p>ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> – выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; – эффективность и качество выполнения производственной деятельности 	<p><i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</i></p>
<p>ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p>	<ul style="list-style-type: none"> – решение стандартных и нестандартных профессиональных задач; – эффективность и качество выполнения работ 	<p><i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</i></p>
<p>ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<ul style="list-style-type: none"> – использование различных источников, включая электронные – эффективный поиск необходимой информации 	<p><i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</i></p>
<p>ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации</p>	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация способности бесконфликтно и эффективно взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; – терпимость к другим мнениям и позициям; 	<ul style="list-style-type: none"> – текущий контроль выполнения практических заданий и работы на производственной практике; – наблюдение и оценка использования учащимися коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно-

<p>межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<ul style="list-style-type: none"> – оказание помощи участникам команды; – нахождение продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях; – выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности; – положительные отзывы руководителя практики; 	<p><i>воспитательных мероприятий различной тематики;</i></p>
<p>ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<ul style="list-style-type: none"> – самостоятельное определение задач профессионального и личного развития; – осознанное планирование повышения квалификации 	<p><i>– наблюдение и оценка выполнения практических заданий и во время выполнения работ на учебной и производственной практике;</i></p>

1.1.2. Приобретение в ходе освоения профессионального модуля практического опыта

Иметь практический опыт
<ul style="list-style-type: none"> - приёмки 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

1.1.3. Освоение умений и усвоение знаний:

Освоенные умения	Усвоенные знания	Показатели оценки результата	Средства проверки (форма (метод) контроля, №№ заданий, кол-во вариантов, место, время, условия их выполнения)
устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности	– демонстрация умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения	- контроль в процессе выполнения практических занятий; - заданий на учебной практике №№ 1-9; - заданий на производственной практике №№ 1-10; -экзамен по МДК. 01.01; ДЗ МДК.01.02, ДЗ МДК.01.03(учебный кабинет информатики и ИКТ; -квалификационный экзамен (18 вариантов заданий)
управлять товарными запасами и потоками	инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	– демонстрация умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечении процесса товародвижения	- контроль в процессе выполнения практических занятий; - заданий на учебной практике №№ 1-9; - заданий на производственной практике №№ 1-10; -экзамен по МДК. 01.01; ДЗ МДК.01.02, ДЗ МДК.01.03(учебный кабинет информатики и ИКТ; -квалификационный экзамен (18 вариантов заданий)
обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	правила торговли	– демонстрация умения приемки товаров по количеству и качеству обоснование	- контроль в процессе выполнения практических занятий; - заданий на учебной практике №№ 1-9; - заданий на

		правильности приема согласно нормативной документации	<p><i>производственной практике №№ 1-10;</i></p> <p><i>-экзамен по МДК. 01.01;</i></p> <p><i>ДЗ МДК.01.02, ДЗ МДК.01.03(учебный кабинет информатики и ИКТ;</i></p> <p><i>-квалификационный экзамен (18 вариантов заданий)</i></p>
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего о законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли	– демонстрация умения по оказанию услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	<p><i>- контроль в процессе выполнения практических занятий;</i></p> <p><i>- заданий на учебной практике №№ 1-9;</i></p> <p><i>- заданий на производственной практике №№ 1-10;</i></p> <p><i>-экзамен по МДК. 01.01;</i></p> <p><i>ДЗ МДК.01.02, ДЗ МДК.01.03(учебный кабинет информатики и ИКТ;</i></p> <p><i>-квалификационный экзамен (18 вариантов заданий)</i></p>
устанавливать вид и тип организации розничной и оптовой торговли	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	– обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	<p><i>- контроль в процессе выполнения практических занятий;</i></p> <p><i>- заданий на учебной практике №№ 1-9;</i></p> <p><i>- заданий на производственной практике №№ 1-10;</i></p> <p><i>-экзамен по МДК. 01.01;</i></p> <p><i>ДЗ МДК.01.02, ДЗ МДК.01.03(учебный кабинет информатики и ИКТ;</i></p> <p><i>-квалификационный экзамен (18 вариантов заданий)</i></p>
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	- умение подготовить к работе и правильно эксплуатировать торгово-технологическое оборудование в соответствии с инструкцией по эксплуатации, технике безопасности и	<p><i>- контроль в процессе выполнения практических занятий;</i></p> <p><i>- заданий на учебной практике №№ 1-9;</i></p> <p><i>- заданий на производственной практике №№ 1-10;</i></p> <p><i>-экзамен по МДК. 01.01;</i></p> <p><i>ДЗ МДК.01.02, ДЗ МДК.01.03(учебный кабинет информатики и ИКТ;</i></p>

		охране труда	-квалификационный экзамен (18 вариантов заданий)
Применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику	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	- умение применять экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику в соответствии с правилами охраны труда	- контроль в процессе выполнения практических занятий; - заданий на учебной практике №№ 1-9; - заданий на производственной практике №№ 1-10; -экзамен по МДК. 01.01; ДЗ МДК.01.02, ДЗ МДК.01.03(учебный кабинет информатики и ИКТ); -квалификационный экзамен (18 вариантов заданий)

1.2. Система контроля и оценки освоения программы ПМ

1.2.1. Формы промежуточной аттестации по ОПОП при освоении профессионального модуля

Элемент модуля, профессиональный модуль	Форма промежуточной аттестации
МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	Дифференцированный зачет
МДК.01.02 Организация торговли	Дифференцированный зачет
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Дифференцированный зачет
УП.01 Учебная практика	Дифференцированный зачет
ПП.01 Производственная практика	Дифференцированный зачет
ПМ.01	Экзамен (квалификационный)

1.2.2. Организация контроля и оценки освоения программы ПМ

Итоговый контроль освоения вида профессиональной деятельности: **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** осуществляется на экзамене (квалификационном). Условием допуска к экзамену (квалификационному) является положительная аттестация по МДК.01.01., МДК.01.02., МДК.01.03. учебной и производственной практикам.

Экзамен (квалификационный) проводится в виде выполнения комплексного задания.

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

Условием положительной аттестации (вид профессиональной деятельности освоен) на экзамене (квалификационном) является положительная оценка освоения всех профессиональных компетенций по всем контролируемым показателям. При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен».

Результаты освоения профессионального модуля заносятся в протокол экзамена (квалификационного). Промежуточный контроль освоения профессионального модуля осуществляется при проведении экзамена по МДК.01.01. дифференцированных зачетов по МДК.01.02 и МДК.01.03 и дифференцированного зачёта по учебной практике.

Предметом оценки освоения МДК являются умения и знания. Экзамен по МДК.01.01 и дифференцированные зачёты по МДК.01.02 и МДК.01.03 проводятся в тестовой форме в электронной оболочке «easyQuizzy».

Оценка за дифференцированный зачёт по учебной практике выставляется на основании данных аттестационного листа (с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика, характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике). *(Приложение 1)*.

Оценка за производственную практику выставляется на основании предоставления данных аттестационного листа и выполненных заданий по практике (с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика, характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике) с учётом всего этого выводится среднеарифметическая оценка.

1.3. Материально-техническое обеспечение контрольно-оценочных мероприятий

Контрольно-оценочные мероприятия проводятся в кабинете «Информатика и ИКТ».

Оборудование, используемое во время практик:

- ✓ торгово-технологическое оборудование,
- ✓ торговый инвентарь,
- ✓ комплект нормативной документации.

2. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

для проведения экзамена (квалификационного)

Тексты заданий:

1. От китайской швейной фабрики «Зоря» 20 ноября 2022 г. № 16 поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку швейных изделий на 2023 г. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - китайской швейной фабрике – проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе швейных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

2. От ООО «Интра» 25 октября 2022 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2023 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

3. От ООО «Северный Альянс» 15 сентября 2022 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2023 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

4. От торговой компании «Меренга» 18 августа 2022 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2023 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

5. От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2022 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2022 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

6. От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2022 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Зебра» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2023 г. В письме торговой сети «Зебра» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим

генеральный директор торговой сети «Зебра» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

7. От ООО «Альянс» 09 ноября 2022 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Помидорка» заключить договор на поставку плодово-овощных консервов на 2023 г. В письме торговой сети «Помидорка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Альянс» – проект договора на поставку плодово-овощных консервов. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Помидорка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Огурцову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

8. От ООО «Конфетка» 19 ноября 2022 г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских товаров на 2023 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

9. От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 ноября 2022 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2023 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

10. От фабрики «Заря» 20 ноября 2022 г. № 18 поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку колбасных изделий на 2023 г. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – фабрики «Заря» – проект договора на поставку колбасных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе колбасных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

11. От ООО «Интра» 25 октября 2022 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2022 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

12. От ООО «Северный Альянс» 15 сентября 2022 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2023 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику- ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

13. От торговой компании «Меренга» 18 августа 2021 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2022 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

14. От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2021 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2022 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

15. От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2021 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Зебра» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2022 г. В письме торговой сети «Зебра» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Зебра» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

16. От ООО «Альянс» 09 ноября 2021 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Помидорка» заключить договор на поставку плодово-овощных консервов на 2022 г. В письме торговой сети «Помидорка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Альянс» – проект договора на поставку плодово-овощных консервов. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Помидорка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Огурцову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

17. От ООО «Конфетка» 19 ноября 2021 г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских товаров на 2022 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

18. От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 ноября 2021 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2022 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Инструкция по выполнению заданий:

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Составьте спецификацию к проекту договора поставки на 2023 г. с учетом прайс-листа.

3. Разработайте текст проекта договора поставки, исходя из положений договора поставки и примерной его формы.

4. Вы можете воспользоваться учебно-методической литературой, бланками документов, имеющихся на специальном столе.

5. Максимальное время выполнения задания – 30 мин.

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

Критерии оценки

Выполнение задания:

- обращение в ходе задания к информационным источникам;
- рациональное распределение времени на выполнение задания (*обязательно наличие следующих этапов выполнения задания: ознакомление с заданием; планирование работы; получение информации; подготовка продукта; рефлексия выполнения задания; коррекция подготовленного продукта перед сдачей*).

Подготовленный продукт/осуществленный процесс:

«отлично» - студент свободно, с глубоким знанием материала правильно составляет спецификацию к проекту договора, разрабатывает текст проекта договора поставки исходя из положений договора поставки и примерной его формы и уверенно отвечает на дополнительные вопросы.

«хорошо» - студент достаточно убедительно, с несущественными ошибками в теоретической подготовке и достаточно освоенными умениями правильно составляет спецификацию к проекту договора, разрабатывает текст проекта договора поставки исходя из положений договора поставки и примерной его формы, но допускает небольшие погрешности в составлении документа и достаточно убедительно отвечает на поставленные вопросы.

«удовлетворительно» - студент недостаточно уверенно, с существенными ошибками в теоретической подготовке и плохо освоенными умениями составляет спецификацию к проекту договора, разрабатывает текст проекта договора поставки исходя из положений договора поставки и примерной его формы, но допускает значительные погрешности в составлении документа, неуверенно отвечает на дополнительно заданные вопросы. С затруднениями, может при необходимости составить и заполнить необходимые документы

«неудовлетворительно» - студент имеет очень слабое представление о предмете и недостаточно или вообще не освоил знания и умения. Допускает существенные ошибки в составлении спецификации к проекту договора и разработке текста проекта договора поставки, на большинство заданных вопросов отвечает неверно и неуверенно, не может справиться с решением подобной задачи.

3. Контроль приобретения практического опыта

Требования к практическому опыту	Коды и наименование формируемых профессиональных, общих компетенций, умений	Виды и объем работ на учебной и/или производственной практике, требования к их выполнению и/или условия выполнения	Документ, подтверждающий качество выполняемых работ
1	2	3	4
<p>Приёмки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установление 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</p>	<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<ul style="list-style-type: none"> - составить предложение о заключении договора поставки, - составить письмо о принятии предложения о заключении договора поставки, - участвовать в заключении договора поставки партии товара в соответствии с предложением о заключении договора и ГК РФ, - участвовать в составлении претензии по договору поставки в соответствии с ГК РФ 	<p>Аттестационный лист о прохождении практики</p>
	<p>ПК 1.2 На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<ul style="list-style-type: none"> - составить заявку на поставку конкретного товара в соответствии с условиями договора поставки, - участвовать в организации работы на складе торгового предприятия по размещению товарных запасов на хранение в соответствии с правилами хранения и товарного соседства 	
	<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству</p>	<ul style="list-style-type: none"> - участвовать в приемке товаров по количеству и качеству в соответствии с условиями договора поставки на данную партию товара и инструкциями «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству», «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного 	

		потребления по качеству»	
	ПК1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организации розничной и оптовой торговли	обоснованно установить вид и тип организации розничной и оптовой торговли в соответствии со специализацией торговых предприятий	
	ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	оказать основную услугу по продаже товаров, - оказать дополнительные услуги торговли (по упаковке товаров, по принятию заказов на товары и т.д.) в соответствии с Правилами торговли и перечнем дополнительных услуг, оказываемых предприятиями	
	ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	составить документы, необходимые для организации добровольной сертификации услуг	
	ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения	- использовать основные методы и приемы в организации управления предприятием, - участвовать в установлении деловых контактов в процессе делового общения	
	ПК 1.8. Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	- использовать методы и приемы статистики при решении практических задач коммерческой деятельности предприятия, - определить статистические величины, показатели вариации и индексы	

	ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	применить логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков	
	ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	<ul style="list-style-type: none"> - подготовить рабочее место - подготовить торгово-технологическое оборудование и инвентарь к работе - овладеть приёмами эксплуатации торгово-технологического оборудования - овладеть приёмами оформления технологической документации и кассовой отчётности кассира-операциониста 	

4. Задания для оценки освоения умений и усвоения знаний

4.1. Задания для оценки освоения умений по ПМ.01

Перечень видов работ для учебной практики

1. Работа с документами на приемку товара
2. Участие в приемке товаров по количеству и качеству
3. Участие в размещении товаров на хранение
4. Участие в подготовке товаров к продаже
5. Участие в размещении товаров в торговом зале
6. Участие в выкладке товаров и оформлении ценников
7. Участие в установлении коммерческих связей
8. Участие в составлении договоров
9. Овладение приемами эксплуатации торгово-технологического оборудования и оформления технологической документации

Перечень видов работ для производственной практики

1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
2. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
3. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
4. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
5. Принимать товары по количеству и качеству
6. Идентифицировать вид, класс и тип организации розничной и оптовой торговли

7. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
8. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
9. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование и оформлять технологическую документацию

4.2. Задания для оценки освоения знаний по ПМ.01

Тестовое задание для промежуточной аттестации - тестирования по МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности.

тестирование состоит из 154 вопросов с вариантами ответов. Необходимо ответить на 60 вопросов, выбранных в произвольном порядке.

1. Коммерческая деятельность – это
 - ✓ **совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли**
 - ✓ процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
 - ✓ совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала
2. Выделяют три главных направления коммерческой деятельности:
 - ✓ производство и сбыт продукции
 - ✓ **торговля**
 - ✓ **коммерческое посредничество**
 - ✓ торговля медицинскими препаратами
 - ✓ торговля недвижимостью
3. Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) - это
 - ✓ **цель коммерции**
 - ✓ тактика коммерции
 - ✓ задача коммерции
4. Любая законодательно разрешенная деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями по производству (приобретению) и продаже товаров или услуг, ориентированная на получение максимально возможного объема доходов при снижении величины затрат - это
 - ✓ **коммерция**
 - ✓ торговля
 - ✓ производство
5. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.
 - ✓ **технологические процессы**
 - ✓ коммерческие процессы
 - ✓ промышленные процессы
 - ✓ процессы доведения товаров до покупателей
6. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли
 - ✓ **коммерческие процессы**

- ✓ производственные процессы
 - ✓ промышленные процессы
 - ✓ процессы доведения товаров до покупателей
7. Успех коммерческой деятельности организации зависит от ряда факторов. Всех их можно разделить на две группы:
- ✓ **внешние и внутренние**
 - ✓ юридические и физические
 - ✓ прямого и косвенного воздействия
 - ✓ материальные и финансовые
8. Факторы прямого воздействия
- ✓ **оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия**
 - ✓ во многом определяются видом реализуемого товара
 - ✓ необходимо рассматривать как среду функционирования коммерческого предприятия
 - ✓ в каждой конкретной организации могут быть разными
9. К внешним факторам, влияющим на результат коммерческой деятельности, относятся
- ✓ **факторы прямого воздействия**
 - ✓ **факторы косвенного воздействия**
 - ✓ внутренние факторы
 - ✓ научно-технической прогресс
 - ✓ международная обстановка
10. К факторам прямого воздействия относятся
- ✓ **нормативно-правовые факторы**
 - ✓ **покупатели**
 - ✓ **поставщики**
 - ✓ **конкуренты**
 - ✓ научно-технический прогресс
 - ✓ международная обстановка
 - ✓ обычаи делового оборота
11. К факторам косвенного воздействия относятся
- ✓ **экономическая, политическая, социальная обстановка в стране**
 - ✓ **научно-технический прогресс**
 - ✓ **социальные и культурные традиции**
 - ✓ биржи, ярмарки, выставки
 - ✓ акционеры
 - ✓ банковская система
12. Воздействие этих факторов на хозяйственную деятельность проявляется через налоговую политику, регулирование цен, вопросы размещения предприятия, порядок регистрации вновь созданных предприятий, способ организации найма рабочей силы, установление правил продажи различных товаров, утверждение минимального размера оплаты труда и т.д.
- ✓ **нормативно-правовых факторов**
 - ✓ покупателей
 - ✓ банковской системы
 - ✓ международной обстановки
13. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:
- ✓ **материальные**
 - ✓ **финансовые**
 - ✓ **трудовые**

- ✓ международные
- ✓ социально-культурные

14. К этим ресурсам внутренних факторов относятся основные фонды предприятия, товарные запасы, а также часть оборотных средств, вложенная в малоценные и быстроизнашивающиеся предметы

- ✓ **материальные ресурсы**
- ✓ финансовые ресурсы
- ✓ трудовые ресурсы

15. Важнейшую роль в настоящее время играют эти ресурсы, которые образует вся информация, находящаяся в документах предприятия

- ✓ **информационные ресурсы**
- ✓ трудовые ресурсы
- ✓ финансовые ресурсы
- ✓ материальные ресурсы

16. Коммерческие предприятия должны участвовать в выборе зарубежных партнеров

- ✓ **да, коммерческие предприятия могут выбирать зарубежных партнеров**
- ✓ нет, для этого есть специализированные внешнеторговые фирмы
- ✓ по согласованию с Торгово-промышленной палатой РФ

17. За результаты внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия отвечает

- ✓ **само коммерческое предприятие как в части экспортных поставок, так и импортных закупок**
- ✓ Торгово-промышленная палата совместно с самим коммерческим предприятием
- ✓ определяется решением Международного арбитражного суда

18. Внешнеторговая деятельность относится к внешнеэкономической деятельности

- ✓ **да, внешнеторговая деятельность - это одно из направлений внешнеэкономической деятельности**
- ✓ нет, внешнеторговая деятельность - это самостоятельный вид деятельности
- ✓ это зависит от состава участников внешнеторговой деятельности

19. Обеспечивающими называются внешнеэкономические операции

- ✓ **которые обеспечивают продвижение товаров от продавца к покупателю**
- ✓ исполнение которых обеспечивается участием Торгово-экономической палаты в сделке
- ✓ оплата по которым имеет материальное обеспечение

20. В состав обеспечивающих операций можно включить

- ✓ **транспортно-экспедиционные операции, операции по страхованию грузов**
- ✓ операции по проверке качества поставляемых товаров у продавца
- ✓ операции по приемке товаров, поступивших по контрактам

21. Реэкспортом называют коммерческие операции

- ✓ **предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенных товаров без какой-либо переработки**
- ✓ предусматривающие проверку качества ввезенных ранее товаров
- ✓ предусматривающие выставление рекламаций по ввезенному ранее товару

22. Косвенный метод осуществления международных коммерческих операций предполагает

- ✓ **покупку или/и продажу товаров через оптово-посредническое звено**
- ✓ использование воздушного, морского и речного транспорта при доставке закупленных товаров
- ✓ особый порядок расчетов

23. Международной торговой организацией является

- ✓ **ВТО**
- ✓ ЮНИСЕФ
- ✓ МАГАТЭ

24. Основные задачи Международной торговой палаты

- ✓ **выработка рекомендаций по экономической политике и практике на основе правил международной торговли, а также разработка стандартов международной коммерческой деятельности**
- ✓ проверка правомочий заключаемых международных контрактов
- ✓ проверка правомочий заключаемых международных контрактов, лицензирование и квотирование экспортно-импортных операций

25. Государство осуществляет регулирование внешней торговли

- ✓ **да, как административными, так и экономическими методами**
- ✓ нет
- ✓ нет, регулирование внешней торговли осуществляет Международная торговая палата

26. Экономические методы регулирования внешней торговли

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

27. Адвалорные пошлины - это денежная сумма

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

28. Нетарифные ограничения вводит

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

29. Цель введения экспортных пошлин

- ✓ **сокращение экспорта определенных товаров или искусственное повышение их цены**
- ✓ увеличение ассортимента экспортируемых товаров
- ✓ ужесточение контроля за качеством экспортируемых товаров

30. Сертификация ввозимой продукции регламентируется

- ✓ **Законом РФ "О сертификации продукции и услуг" и действующей системой ГОСТов**
- ✓ действующими санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами
- ✓ Гражданским кодексом РФ

31. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:

- ✓ **да**

- ✓ нет
 - ✓ могут, но только в установленных законом случаях
32. Юридическое лицо (коммерческая организация, либо коммерческое предприятие) обязательно должно иметь в собственности какое-либо имущество:
- ✓ **не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п.**
 - ✓ обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица
 - ✓ в зависимости от содержания учредительных документов
33. Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке:
- ✓ **получение прибыли в результате своей деятельности**
 - ✓ максимально возможное снижение расходов
 - ✓ увеличение объемов продаж
34. Главный источник формирования средств потребительских кооперативов:
- ✓ **взносы пайщиков**
 - ✓ часть налоговых платежей
 - ✓ государственные средства
35. Возможно ли получение кредита в банке предпринимателем без образования юридического лица
- ✓ **да, банки рассматривают заявки всех участников коммерческой деятельности**
 - ✓ иногда, если запрашиваемая сумма незначительно
 - ✓ нет, банки выдают кредиты только юридическим лицам
36. Сколько человек могут быть учредителями общества с ограниченной ответственностью
- ✓ **один человек**
 - ✓ не более пяти человек
 - ✓ несколько человек, но не более тридцати
37. Дочерние общества отличаются от зависимых:
- ✓ **величиной доли в уставном капитале основной коммерческой организации**
 - ✓ более развитой материально-технической базой
 - ✓ порядком оформления учредительных документов
38. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью:
- ✓ **могут, т.к. являются, как правило, предприятиями коммерческими**
 - ✓ не могут, т.к. решают определенный круг задач
 - ✓ могут с разрешения вышестоящих организаций
39. Совет директоров (наблюдательный совет) в акционерных обществах создается:
- ✓ **когда число членов общества более чем пятьдесят**
 - ✓ когда акционерное общество занимается более чем пятью видами деятельности
 - ✓ когда число относительно обособленных подразделений общества десять и более
40. В составе учредителей акционерного общества могут входить
- ✓ **юридические и физические лица**
 - ✓ юридические лица
 - ✓ физические лица

41. Классическая форма товарно-денежного обмена

- ✓ $T - D - T'$
- ✓ $D - T - D'$
- ✓ $T - D - D'$
- ✓ $D - D - T'$

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

- ✓ деньги
- ✓ услуги
- ✓ ценные бумаги
- ✓ платежи

43. Сущность денег заключается в исполнении следующих функций:

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

- ✓ **используются как средство обращения, т.е. в форме получения денег за один товар и платежа за другой**
- ✓ **выступают в качестве мирового средства**
- ✓ формируют торговые сети
- ✓ развивают розничную торговлю через автоматы

44. Роль денег проявляется в том, что

- ✓ **в условиях рынка становится насущной необходимостью создание платежной системы, базирующейся на двухуровневой системе банков, формирование самостоятельных коммерческих банков и ведение между ними корреспондентских отношений**
- ✓ основой коммерческой деятельности участников рынка являются закупочные операции
- ✓ аккредитивная форма расчетов является наиболее дорогостоящей
- ✓ рыночный процесс предусматривает постоянное наличие товарных запасов на всех стадиях товарного обращения

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

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

46. Платежный оборот рассматривается как

- ✓ **часть денежного оборота**
- ✓ движение наличных денег
- ✓ комплекс организаций и учреждений, а также набор инструментов и процедур, необходимых для проведения коммерческих расчетов между субъектами расчетных отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров, услуг и работ
- ✓ платежная государственная система

47. Движение наличных денег и безналичных форм расчетов представляет собой

- ✓ **денежный оборот**
- ✓ платежный оборот
- ✓ платежную систему государства

✓ деньги

48. Управление денежным оборотом государства осуществляется

- ✓ структурами Центрального банка Российской Федерации
- ✓ президентом РФ
- ✓ правительством РФ
- ✓ коммерческими банками

49. Характерные черты денежного оборота:

- ✓ денежный оборот можно рассматривать как совокупность всех потоков денежных средств в организации, кредитных учреждений и населения, образующихся в процессе совершения платежей при посредстве денег, выступающих в функции средства платежа и средства обращения
- ✓ денежный оборот представляет собой единство обращения безналичных форм расчетов и наличных денег
- ✓ денежный оборот охватывает весь процесс воспроизводства с его составными элементами - производством, распределением, обменом, потреблением
- ✓ регулирование и прогнозирование денежного оборота осуществляется посредством разработки финансовых и кредитных прогнозов, а также прогноза по денежному обращению

50. К основным принципам организации денежного оборота относятся:

- ✓ применение во внутрибанковском обороте расчетных документов только унифицированной формы, во внебанковском обороте - государственных денежных знаков
- ✓ хранение денежных средств юридических лиц на банковских счетах, проведение расчетов через банк преимущественно в безналичной форме
- ✓ обеспечение ведения счетов организаций банковскими учреждениями, проведение по ним безналичных и налично-денежных расчетов, прием и хранение денежных сбережений населения, их выдача по первому требованию

51. Форма расчетов - это

- ✓ урегулированный законодательством способ исполнения через банк денежных обязательств участников рынка, представляющий собой совокупность взаимосвязанных элементов, к которым относятся способ платежа и соответствующий ему документооборот
- ✓ совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег
- ✓ совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег

52. Безналичный денежный оборот это

- ✓ совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег
- ✓ совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег
- ✓ система оформления, использования и движения расчетных документов и денежных средств

53. Наличный денежный оборот - это

- ✓ совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег
- ✓ совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег
- ✓ способ исполнения через банк денежных обязательств

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

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

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

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

56. Расчеты по инкассо - это

- ✓ **банковская операция, посредством которой банк (эмитент-банк) по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа**
- ✓ распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, о переводе определенной денежной суммы на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке

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

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

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

- ✓ **денежный аккредитив**
- ✓ документарный аккредитив

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

- ✓ **документарный аккредитив**
- ✓ денежный аккредитив

60. Предпосылкой возникновения страхования является:

- ✓ **значительное влияние вероятностных факторов на хозяйственную деятельность**
- ✓ необходимость рационального использования временно свободных средств
- ✓ потребность коммерческих предприятий в финансовых ресурсах

61. Экономическая сущность страхования коммерческой деятельности заключается

- ✓ **в формировании и использовании целевых фондов денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий**
- ✓ осуществление квотирования и лицензирования ряда видов коммерческой деятельности
- ✓ в создании системы компенсации потерь товаров при транспортировке и хранении

62. Связь между рисками коммерческой деятельности и страхованием существует
- ✓ **да, страхуются именно риски коммерческой деятельности**
 - ✓ в зависимости от вида коммерческой деятельности
 - ✓ нет
63. Объективные риски возникают
- ✓ **вследствие действия обстоятельства непреодолимой силы (стихийные бедствия - наводнения, землетрясение и т.п.)**
 - ✓ в результате осуществления каких-либо коммерческих действий
 - ✓ в результате перебоев в поставке
64. Назначение страхового фонда
- ✓ **обеспечение страховой защиты**
 - ✓ нивелирование колебаний цен
 - ✓ содержит товары на случай перебоев в поставках товаров
65. Так называемый фонд страховщика должен быть создан
- ✓ **в денежной форме**
 - ✓ в натуральной форме
 - ✓ относительной форме
66. Страховая защита в коммерческой деятельности обеспечивает
- ✓ **возмещение ущерба от материальных и финансовых потерь**
 - ✓ возмещение потерь в результате ухудшения качества товаров (продукции)
 - ✓ компенсацию потерь в результате колебания цен
67. Страховой тариф устанавливает
- ✓ **плату с единицы страховой суммы или процентную ставку от совокупной страховой суммы**
 - ✓ процент естественной убыли при хранении товаров (продукции)
 - ✓ величину возможных потерь
68. Понятие страхования ответственности и страхования предпринимательской деятельности совпадают:
- ✓ **нет, в первом случае страхуется ответственность одного коммерческого предприятия перед другим, во втором - риски непосредственно предпринимательской деятельности**
 - ✓ все определяется характером коммерческой деятельности конкретно взятой организации
 - ✓ да, в коммерции эти понятия полностью идентичны
69. Равенство страхового возмещения и страховой суммы обеспечивает страхование
- ✓ **по действительной стоимости**
 - ✓ системе пропорциональной ответственности
 - ✓ предельной ответственности
70. В страховании под термином "франшиза" понимают
- ✓ **условие договора страхования, предусматривающее освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенную денежную сумму или процент его стоимости**
 - ✓ страхование по восстановительной стоимости
 - ✓ повторное использование применяемой ранее системы страхования

71. Формы страхования, которые могут применяться:

- ✓ **добровольное и обязательное страхование**
- ✓ страхование по системе первого риска и по системе восстановительной стоимости
- ✓ личное и имущественное страхование

72. Страховой случай - это

- ✓ **фактически происходящее событие, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату**
- ✓ момент заключения страхового договора
- ✓ момент выплаты денег

73. Если при имущественном страховании страховая сумма превышает страховую стоимость имущества, то

- ✓ **договор считается недействительным в той части страховой суммы, которая превышает действительную стоимость имущества**
- ✓ договор действует в течение всего установленного срока
- ✓ в договоре корректируется стоимость имущества или страховой суммы

74. Страховая премия - это

- ✓ **сумма, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, установленные договором страхования, за обязательство возместить материальный ущерб, нанесенный застрахованному имуществу**
- ✓ суммы, выплачиваемые страховой фирмой в случаях наступления страхового случая
- ✓ денежная сумма, выплачиваемая страховой формой своим работникам за привлечение новых клиентов

75. Лизинг - это

- ✓ **аренда имущества, часто с правом последующего выкупа по остаточной стоимости**
- ✓ ремонт имущества, с последующей передачей его собственнику
- ✓ продажа объектов основных фондов по остаточной стоимости

76. Различие между лизингом и прокатом состоит в том, что

- ✓ **лизинг отличается от проката составом субъектов сделки, характером объектов, сроками договора, возможностью приобретения объектов лизинга в собственность по остаточной стоимости**
- ✓ лизинг - это прокат оборудования для коммерческих структур
- ✓ лизинг бывает оперативным и финансовым, а прокат - только бытовым

77. Минимально возможное количество субъектов классической лизинговой сделки:

- ✓ **три и более**
- ✓ два
- ✓ один

78. Каким образом соотносятся понятия "лизинг" и "кредит"

- ✓ **лизинг - разновидность кредитования с элементами материально-технического снабжения и аренды**
- ✓ не соотносятся никак: кредит - заем средств, лизинг - аренда оборудования
- ✓ лизинг связан с кредитованием в предприятиях сферы обращения

79. Финансовая функция лизинга проявляется

- ✓ **в инвестировании средств в основные фонды**
 - ✓ **аккумуляции основных средств**
 - ✓ **способе резервирования средств**
80. Финансовый лизинг представляет собой
- ✓ **лизинг имущества с полной окупаемостью или полной выплатой его стоимости**
 - ✓ **заём денежных средств на приобретение оборудования**
 - ✓ **накопление средств для проведения ремонтов**
81. Оперативный лизинг означает
- ✓ **срок договора (лизинга) короче, чем экономический срок службы имущества**
 - ✓ **аренду активной части основных фондов (оборудования, машин, аппаратов и т.д.)**
 - ✓ **быстрое оформление в аренду оборудования на короткий срок**
82. Главная характеристика чистого лизинга:
- ✓ **всё обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингополучатель**
 - ✓ **аренда без кредитования**
 - ✓ **все обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингодатель**
83. Особенность заключения лизингового контракта:
- ✓ **лизинговая сделка оформляется двусторонними договорами (контрактами) между субъектами лизинга**
 - ✓ **заключается общий контракт, в котором фигурируют все участники лизинговой сделки**
 - ✓ **при лизинге контрактами регулируются только арендные отношения**
84. Документы, применяемые для нормативно-правового регулирования отношений лизинга:
- ✓ **Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)", лизинговый договор**
 - ✓ **Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ**
 - ✓ **внутренние документы (приказы, распоряжения и т.п.) по каждому предприятию, задействованному в лизинговой сделке**
85. Оплата лизинговых услуг:
- ✓ **осуществляется арендатором в виде лизинговых платежей**
 - ✓ **включается в состав амортизационных отчислений**
 - ✓ **осуществляется арендатором в натуральном выражении**
86. Факторинг - это осуществляемая на договорной основе
- ✓ **покупка фактор-фирмой дебиторской задолженности своих клиентов**
 - ✓ **оплата фактор-фирмой кредиторской задолженности за своих клиентов**
 - ✓ **операции по предоставлению фактор-фирмой средств в долг своим клиентам**
87. Субъекты коммерческой деятельности, предоставляющие факторинговые услуги
- ✓ **банки или специальные фактор-фирмы**
 - ✓ **поставщики продукции**
 - ✓ **специализированные консалтинговые (главным образом юридические) фирмы**
88. Закрытые факторинговые операции представляют собой
- ✓ **операции, при которых покупатель не извещен о договоре поставщика (продавца) с фактор-фирмой**
 - ✓ **секретные финансовые операции**

✓ международные финансовые операции

89. В коммерческих предприятиях факторинговые операции выполняют функции:

✓ **финансирование оборотных средств, покрытие рисков, административное управление дебиторской задолженностью**

✓ оперативную, распределительную и контрольную

✓ целевую, стимулирующую

90. Ценность коммерческой информации определяется

✓ **полезностью, своевременностью и достоверностью**

✓ оперативностью и объективностью

✓ комплексностью и широтой

91. Основная причина возникновения такого явления, как коммерческая тайна

✓ **конкурентная борьба и стремление коммерческого предприятия к максимизации прибыли от хозяйственной деятельности**

✓ необходимость охраны товарных знаков

✓ стремление коммерческого предприятия к доминирующему положению на рынке

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

✓ **Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О коммерческой тайне"**

✓ приказы и инструктивные письма Министерства финансов РФ

✓ Уголовно-процессуальный кодекс РФ

93. Конфидентом коммерческой тайны является

✓ **физическое или юридическое лицо, которому в силу служебного положения, договора или на ином законном основании известна коммерческая тайна**

✓ руководитель коммерческого предприятия

✓ собственники (акционеры) коммерческого предприятия

94. Режим коммерческой тайны - это

✓ **система правовых, организационных, технических и иных мер, принимаемых обладателем коммерческой тайны по обеспечению ограниченного доступа к соответствующей информации**

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

✓ установление предприятиями правил по отнесению информации к закрытой

95. Носитель коммерческой тайны - это

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

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

✓ юридические лица, знакомые с информацией, составляющей коммерческую тайну

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

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

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

✓ все зависит от характера коммерческой деятельности конкретно взятого предприятия

97. Обязательной мерой обеспечения режима коммерческой тайны является:

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

✓ внедрение в хозяйственную практику определенного порядка документооборота на коммерческом предприятии

✓ установление регламентированного режима труда конкретно взятого предприятия

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

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

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

✓ зависит от характера коммерческой деятельности конкретно взятого коммерческого предприятия

99. Технические средства при защите коммерческой тайны применяются

✓ **да**

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

✓ нет

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

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

✓ любая информация коммерческих структур составляет коммерческую тайну

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

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

✓ **2 года**

✓ 5 лет

✓ Бессрочно

102. За нарушение режима коммерческой тайны предусматривается ответственность:

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

✓ уголовная

✓ дисциплинарная

103. Арбитражные суды могут рассматривать споры о нарушении коммерческой тайны

✓ **да**

✓ нет, это компетенция гражданских судов

✓ споры о нарушении коммерческой тайны должны рассматриваться не судами, а регулироваться переговорами сторон

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

- ✓ **если оно является обладателем исключительных прав на использование именно этого товарного знака**
- ✓ коммерческое предприятие не может что-то запрещать или разрешать другим субъектам рынка
- ✓ в случаях репрофилирования их деятельности

105. Экономические способы регулирования коммерческой деятельности:

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

106. Стандартизация качества товаров и услуг проводится:

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

107. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:

- ✓ **органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном**
- ✓ федеральным правительством
- ✓ такое регулирование не осуществляется - коммерческая деятельность регулируется рынком

108. Вопросы размещения коммерческих предприятий решаются:

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

109. Целью государственного антимонопольного регулирования является:

- ✓ **поддержание конкуренции, сокращение числа случаев недоброкачественной конкуренции**
- ✓ расширение ассортимента и повышение качества товаров и продукции
- ✓ увеличение доходов потребителей

110. Доминирующее положение коммерческого предприятия на рынке - это

- ✓ **исключительное положение коммерческого предприятия на каком-либо рынке (доля продукции предприятия - 65% и более)**
- ✓ самый широкий ассортимент реализуемых товаров
- ✓ низкие цены в сочетании с высоким качеством реализуемых товаров

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

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

112. Малые предприятия допустимо относить к коммерческим:

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

113. При отнесении коммерческих предприятий к категории малых учитывается:

- ✓ **численность занятых работников**

- ✓ количество реализуемых товаров и услуг
- ✓ имеющаяся производственная (торговая) площадь

114. Для осуществления государственной поддержки малого предпринимательства реально используется:

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

115. Верно ли утверждение "Товар объектом коммерческой деятельности"

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

116. Товары подразделяются

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

117. Классы товаров выделяют

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

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

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

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

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

120. Характеристиками ассортимента являются

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

121. Доля отдельных товарных групп в общем объеме называется

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

122. Спрос влияет на формирование ассортимента

- ✓ **так как спрос определяет ассортимент**
- ✓ так как спрос определяется уровнем доходов, а не количеством предложенного товара
- ✓ только в предприятиях, занимающихся розничной продажей

123. Ассортиментный перечень товаров - это

- ✓ **та часть ассортимента, которую коммерческое предприятие постоянно должно иметь в продаже**
- ✓ та часть ассортимента, которую коммерческое предприятие постоянно должно иметь в продаже
- ✓ перечень реализуемых товаров

124. Существуют ли особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях

- ✓ **да, процессам формирования ассортимента в торговле присущи определенные особенности**
- ✓ нет, ассортимент везде формируется одинаково
- ✓ нет, ассортимент везде формируется одинаково

125. Соотношения понятий "товарное предложение", "товарные запасы", "товарные ресурсы"

- ✓ **самое широкое понятие - "товарное предложение", более узкое - "товарные ресурсы" и конкретное "товарные запасы"**
- ✓ самое широкое понятие - "товарные ресурсы", более узкое - "товарное предложение" и конкретное "товарные запасы"
- ✓ самое широкое понятие - "товарное предложение", более узкое - "товарные запасы" и конкретное "товарные ресурсы"

126. Товарные запасы включаются в состав товарных ресурсов

- ✓ да, наряду с поступлением товаров
- ✓ да, но только в торгующих коммерческих предприятиях
- ✓ нет

127. Единицы, применяемые при измерении относительных товарных запасов

- ✓ **дни товарооборота**
- ✓ натуральные единицы (шт., кг.)
- ✓ стоимостные единицы (руб.)

128. Экономическое содержание товарооборачиваемости - это

- ✓ **кругооборот товаров в коммерческом предприятии**
- ✓ скорость продажи товаров в коммерческом предприятии
- ✓ объем закупки товаров коммерческим предприятием

129. Связь между временем и скоростью товарного обращения состоит в следующем

- ✓ **с увеличением скорости товарного обращения его время уменьшается**
- ✓ с увеличением скорости товарного обращения увеличивается и его время
- ✓ время товарного обращения практически не зависит от его скорости

130. Договорная работа - часть работы коммерческого предприятия по формированию хозяйственных связей

- ✓ **да**
- ✓ нет, это сфера ответственности юридической службы, а формирование хозяйственных связей - коммерческой службы предприятия
- ✓ зависит от содержания конкретного договора

131. Документ, являющийся основным при формировании хозяйственных связей коммерческих предприятий

- ✓ **Гражданский кодекс РФ**

- ✓ Арбитражно-процессуальный кодекс РФ
- ✓ Арбитражный кодекс РФ

132. Физические лица могут выступать в качестве участников договоров

- ✓ **да, физические лица принимают участие в договорной работе наравне с юридическими лицами**
- ✓ нет, договора заключаются между юридическими лицами
- ✓ в некоторых, специально оговариваемых случаях

133. Договора могут заключаться в устной форме

- ✓ **да, например, договор розничной продажи**
- ✓ нет, договора заключаются только письменно
- ✓ да, но это будет незаконно

134. Форма заключения хозяйственного договора

- ✓ **любая форма, если законом для договоров данного вида не предусмотрена определенная форма**
- ✓ устная
- ✓ только письменная

135. Хозяйственные договора называются односторонними, если

- ✓ **одна из сторон имеет обязанности, другая - только права**
- ✓ одна из сторон ведет непосредственно договорную работу, другая - только финансовую
- ✓ фигурирует только одна сторона

136. Базисные условия поставки - это

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

137. Условия применения платежа за поставленную продукцию (товары)

- ✓ **условия платежа должны быть предварительно оговорены в заключительном хозяйственном договоре**
- ✓ платежи могут осуществляться как в наличной, так и в безналичной формах
- ✓ платежи могут осуществляться только безналично, через банковские учреждения

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

- ✓ **нет, т.к. содержательно это разные разделы договора**
- ✓ в хозяйственных договорах присутствует либо один, либо другой раздел
- ✓ да, т.к. это один и тот же раздел договора

139. Суть рекламации

- ✓ **это претензии по качеству**
- ✓ претензии о несоответствии фактических цен ценам, указанным в договоре
- ✓ претензии по реальным срокам доставки продукции (товаров) на склад

140. Биржа выполняет
- ✓ **торгово-посреднические функции**
 - ✓ функции трудоустройства
 - ✓ рекламные функции
141. Главная цель функционирования товарной биржи
- ✓ **проведение торгов и заключение договоров на покупку или продажу товаров**
 - ✓ регулирование цен и качества покупаемых или продаваемых товаров
 - ✓ проверка количества и качества покупаемых или продаваемых товаров
142. Котировка цен - это
- ✓ **определение средней цены на какой-либо товар по результатам уже заключенных контрактов**
 - ✓ установление цен на товары
 - ✓ список текущих цен на покупаемые или продаваемые товары
143. Физическое лицо может быть учредителем биржи
- ✓ **да, в соответствии с законодательством**
 - ✓ нет
 - ✓ да, только совместно с банковскими структурами
144. Участие в биржевой торговле может принимать
- ✓ **только член биржи**
 - ✓ любой желающий
 - ✓ только брокеры и дилеры
145. Высшим органом управления биржи является
- ✓ **общее собрание членов биржи**
 - ✓ государственное агентство по ценным бумагам и фондовому рынку
 - ✓ правление биржи
146. Ринговый комитет биржи
- ✓ **наблюдает и контролирует порядок заключения сделок**
 - ✓ наблюдает и контролирует ценообразование
 - ✓ контролирует ход выполнения заключенных на бирже договоров
147. Товарная биржа - это
- ✓ **оптовый рынок товаров**
 - ✓ механизм ценообразования
 - ✓ механизм проверки качества продаваемых товаров
148. Биржевые товары - это
- ✓ **зерно, сахар, кофе**
 - ✓ недвижимость и интеллектуальная собственность
 - ✓ бытовая электроника и компьютеры
149. Товарная биржа может организовывать проверку качества продаваемого товара
- ✓ **да, по требованию участника биржевой торговли**
 - ✓ нет, требования к качеству товаров унифицированы
 - ✓ нет, т.к. требования к качеству должны содержать договоры купли-продажи
150. Фьючерсная биржевая сделка - это

- ✓ сделка по продаже еще не произведенного товара
- ✓ сделка с проверкой качества продаваемых товаров
- ✓ сделка по продаже больших партий товаров с фиксированной ценой

151. Биржевые сделки на реальный товар с отсроченным сроком поставки называют

- ✓ **форвардные сделки**
- ✓ кэш-сделки
- ✓ спот-сделки

152. Брокер на бирже выполняет

- ✓ **покупку или продажу товара по поручению клиента**
- ✓ покупку товара с целью последующей его перепродажи клиенту
- ✓ контроль за ходом исполнения заключаемых клиентом договоров

153. Биржевые торги проводит

- ✓ **биржевой маклер**
- ✓ брокерские фирмы, зарегистрированные на бирже
- ✓ дилер

154. Согласный (английский) аукцион - это

- ✓ **аукцион, на котором стартовые цены постепенно повышаются, пока товар не будет продан по высшей цене**
- ✓ аукцион, на котором стартовые цены постепенно снижаются, пока товар не будет продан по устраивающей покупателя цене
- ✓ аукцион по розничной продаже представленных товаров

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

Критерии оценки теста:

- 60-55 правильных ответов – «отлично»
- 54-49 правильных ответов – «хорошо»
- 48-43 правильных ответов – «удовлетворительно»
- 42 и менее правильных ответов – «неудовлетворительно»

4.3 Тестовое задание для дифференцированного зачёта по МДК. 01.02. Организация торговли тестирование состоит из 114 вопросов с вариантами ответов. Одиночный выбор-70 вопросов Множественный выбор-33 вопроса Свободный ответ- 11 вопросов

Вопросы с одним вариантом ответа:

1. Одной из форм товарного обращения, посредством которой осуществляются хозяйственные связи между субъектами коммерческой деятельности, является оптовая торговля, то есть
 - **торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.**
 - торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправок
 - торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

2. Основная задача оптовой торговли

- **снабжение товарами розничной торговой сети**
- реализация товаров большими партиями
- хранение товаров в условиях, отвечающих их физико-химическим и биологическим свойствам
- подготовку товаров к продаже

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- **организацию торгово-расчетных операций**

- консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
 - сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
 - помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги
8. Товарные склады представляют собой
- **комплекс взаимосвязанных помещений, являющихся составной частью оптовых или розничных торговых предприятий.**
 - целостное единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания
 - торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также оказывающее услуги по организации оптового оборота товаров
9. Они предназначены для накопления и хранения товарных запасов, комплектования торгового ассортимента, подготовки к продаже товаров и их реализации:
- **товарные склады**
 - товарные запасы
 - оптовые продавцы
 - покупатели
10. По этому признаку классификации различают склады накопительные, подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, досрочного завоза и временного хранения:
- **по характеру выполняемых функций**
 - по товарной специализации
 - по уровню механизации
 - по условиям хранения товаров
11. Накопительные склады
- **создаются преимущественно в районах производства; служат для приемки товаров от промышленных предприятий мелкими партиями и последующей отправки их в районы потребления, но уже крупными партиями**
 - используют для длительного хранения товаров, имеющих сезонный характер производства или потребления
 - предназначены для осуществления складских операций с какой-либо одной группой товаров
12. По признаку товарной специализации склады делят на:
- **специализированные и универсальные**
 - общетоварные и специальные
 - открытые и закрытые
13. Эта группа складских помещений общетоварного склада предназначены для выполнения таких технологических операций, как разгрузка транспортных средств, приемка товаров, хранение, фасовка, упаковка, отборка товаров, комплектование заказов оптовых покупателей и погрузка автомобильного транспорта:
- **складские помещения основного производственного назначения**
 - складские помещения подсобного назначения
 - вспомогательные складские помещения
14. Эта группа складских помещений предназначена для размещения подсобных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса. В их состав входят помещения для хранения упаковочных и обвязочных материалов, технологического оборудования, инвентаря, тары, уборочных машин, отходов упаковки, мойки инвентаря и производственной тары.
- **складские помещения подсобного назначения**
 - складские помещения основного производственного назначения
 - вспомогательные складские помещения

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

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

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

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

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

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

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

18. Последовательность и ритмичность технологического процесса означает, что

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

19. Приемка товаров на складе производится

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

20. Порядок проведения приемки товаров определяется

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

21. Приемка товаров по количеству проводится с целью

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

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

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

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

- **товары вывозятся с этого склада получателем**
 - товары доставлены поставщиком
 - товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта
24. В месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров приемка производится в том случае, если
- **товары доставляются и выдаются органом железнодорожного, водного, воздушного или автомобильного транспорта**
 - товары доставлены поставщиком
 - товары вывозятся со склада получателем
25. В случае обнаружения недостачи дальнейшая приемка
- **приостанавливается, обеспечивается сохранность товаров и принимаются меры по предотвращению их смешения с другими однородными товарами**
 - продолжается, работники склада определяют количество поступивших товаров, т.е. их массу, количество мест
 - приостанавливается, принятые товары размещаются на хранение в складе совместно с другими однородными товарами
26. Одновременно с приостановлением приемки получатель обязан вызвать для участия в ее продолжении и составлении двустороннего акта
- **представителя отправителя**
 - представителя покупателя
 - представителя оптового склада
 - представителя общественности
27. Представитель однородного отправителя (изготовителя) обязан явиться
- **не позднее чем на следующий день после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 4 часов после получения вызова**
 - не позднее чем через три дня после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение суток после получения вызова
 - не позднее чем через два дня после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 12 часов после получения вызова
 - не позднее чем на следующий день после получения вызова, а по скоропортящимся товарам - в течение 24 часов после получения вызова
28. Представитель отправителя (изготовителя) может принимать участие в приемке только при наличии у него
- **удостоверения**
 - паспорта
 - обходного листа
 - полиса медицинского страхования
29. Если при приемке товаров с участием представителя изготовителя будет выявлена недостача товаров, то результаты приемки оформляются
- **актом**
 - удостоверением
 - претензионным письмом
30. Розничная торговая сеть представляет собой:
- **совокупность большого числа розничных торговых предприятий, осуществляющих куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного и домашнего использования**
 - совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли
 - форму самостоятельных рыночных мероприятий, доступных для всех товаропроизводителей-продавцов и покупателей, организуемые в установленном

месте и на установленный срок с целью заключения договора купли-продажи и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных связей.

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

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

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

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

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

- 1-д, 2-г, 3-в, 4-б, 5-а

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

37. По капитальности все торговые здания и сооружения делятся на

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- **экспозиционная площадь**
- установочная площадь

- торговая площадь
45. В магазинах, где торговля ведется через прилавок обслуживания выделяется данная площадь. Ее размер равен произведению длины фронта прилавка на глубину рабочего места
- **площадь для организации рабочих мест обслуживающего персонала**
 - площадь контрольно-кассового узла
 - экспозиционная площадь
46. С помощью данной планировки удобно регулировать направления движения покупательских потоков, организовать единый расчетный узел, она обеспечивает хороший просмотр торгового зала, предоставляет возможность самостоятельного отбора товаров одновременно всеми находящимися в зале покупателями, позволяет им совершить комплексную покупку, затратив на это минимум времени
- **линейная планировка**
 - боксовая планировка
 - выставочная планировка
 - смешанная планировка
47. Применяется для транспортирования и хранения товаров, она образует самостоятельную транспортную единицу
- **транспортная тара**
 - потребительская тара
 - тара-оборудование
 - разовая тара
48. Поступает к потребителю с товаром и не выполняет функцию транспортной тары; ее стоимость включается в цену товара и оплачивается конечным покупателем
- **потребительская тара**
 - транспортная тара
 - тара-оборудование
 - возвратная тара
 - многооборотная тара
49. В зависимости от кратности использования тара делится на разовую, возвратную и многооборотную (проведите соответствие тары характеристике):

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

- **1-в,2-б,3-а**
 - 1-б,2-в,3-а
 - 1-а,2-б,3-в
50. Предусматривает замену излишнего многообразия тары одинакового назначения оптимальным числом наиболее рациональных ее видов и типов
- **стандартизация**
 - метрология
 - сертификация
51. Была широко распространена в обращении в прежние годы; жесткая, способная выдерживать механические воздействия, хорошо защищает товары при транспортировании; однако данная тара обладает высоким коэффициентом собственной массы, что увеличивает стоимость перевозки в ней товаров
- **деревянная тара**

- бумажная тара
 - металлическая тара
 - стеклянная тара
52. В последнее время получила наибольшее распространение; используется для упаковки различных продовольственных и непродовольственных товаров; одно из ее преимуществ - небольшая удельная масса по отношению к затариваемой продукции
- **картонная тара**
 - стеклянная тара
 - деревянная тара
 - полимерная тара
53. Находит все более широкое применение для упаковывания и хранения пищевых продуктов, парфюмерно-косметических средств, товаров бытовой химии, лакокрасочных материалов; обладает небольшой удельной массой, высокой механической прочностью, низкой влагопроницаемостью:
- **полимерная тара**
 - керамическая тара
 - стеклянная тара
 - бумажная тара
54. В соответствии с Примерными правилами работы предприятий розничной торговли товарный профиль (тип) торгового предприятия определяется
- **Уставом розничного торгового предприятия**
 - Примерными правилами работы предприятий розничной торговли
 - Инструкциями
55. При продаже технически сложных товаров, которые в случае выхода из строя в период гарантийного срока могут быть возвращены в магазин, покупателю выписывается
- **товарный чек**
 - гарантийный сертификат
 - договор розничной купли-продажи
 - лицензия
56. Обмен приобретенных товаров или возврат денег покупателям производится в соответствии с правилами, установленными
- **Законом РФ "О защите прав потребителей"**
 - Правилами торговли
 - Гражданским кодексом РФ
57. Оплаченные крупногабаритные и тяжеловесные товары могут быть оставлены на хранение в магазине на срок
- **не более суток**
 - не более 2 часов
 - не более 3 суток с условием самовывоза
58. Совокупность приемов и способов, с помощью которых розничные торговые предприятия осуществляют процесс продажи товаров это
- **метод продажи**
 - технология продажи
 - организация продажи
59. Данный метод экономит время покупателей, увеличивает скорость торгового обслуживания; увеличивает объем продажи товаров за счет увеличения пропускной способности магазина; способствует снижению издержек по зарплате за счет сокращения общей численности продавцов
- **самообслуживание**
 - продажа товаров через прилавки
 - продажа товаров по образцам
 - продажа товаров по предварительным заказам

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

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

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

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

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

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

63. Основная услуга розничной торговли

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

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

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

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

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

66. Ответственность за соблюдение санитарных правил возлагается на

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

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

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

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

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

- Гражданским кодексом РФ
- приказом руководителя предприятия

69. Мероприятия по контролю проводятся на основании

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

70. Продолжительность мероприятия по контролю не должна превышать

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

Вопросы с множественным выбором ответов:

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

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

2. Технологические функции оптовых предприятий включают

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

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

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

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

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

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

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

6. Классификация товарных складов осуществляется по следующим основным признакам:

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

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

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

8. На построение складского технологического процесса оказывают влияние

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

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

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

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

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

11. Хранение товаров предполагает осуществление таких операций как

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

12. Приемка товаров включает следующие операции

- **проверка количества и качества поступивших товаров**
- **оформление приемки соответствующими документами**
- **принятие товаров на учет**
- отборка товаров с мест хранения

- доставка товаров в зону хранения
13. Место проведения приемки товаров зависит от способа их доставки. Приемка может производиться
- **на складе получателя**
 - **на складе поставщика**
 - **в месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров**
 - **на складе органа транспорта**
14. Розничные торговые предприятия классифицируются по следующим основным признакам:
- **особенности устройства**
 - **товарной специализации**
 - **размер торговой площади**
 - **функциональные особенности предприятия**
 - по капитальности
 - по материалу наружных стен
15. К основным торговым функциям предприятий розничной торговли следует отнести:
- **изучение покупательского спроса на товары**
 - **формирование ассортимента товаров**
 - **управление товарными запасами**
 - **составление заявок на завоз товаров**
 - **рекламирование товаров и услуг**
 - приемка поступивших товаров по количеству и качеству
 - хранение товаров
 - выполнение расчетов с покупателями
16. Основными технологическими функциями предприятий розничной торговли являются:
- **приемка поступивших товаров по количеству и качеству**
 - **хранение товаров**
 - **фасовка, упаковка, маркировка товаров (производственная доработка товаров)**
 - **выполнение расчетов с покупателями**
 - формирование ассортимента товаров
 - рекламирование товаров и услуг
17. Существенное влияние на качество торгового обслуживания оказывают операции с товарами до предложения их покупателям. К ним относят:
- **разгрузку транспортных средств**
 - **доставку товаров в зону приемки**
 - **хранение товаров**
 - встречу покупателя
18. К операциям, связанным с обслуживанием покупателей, относится: оказание покупателям дополнительных услуг
- **расчет за отобранные товары**
 - **отбор товаров покупателями**
 - **встреча покупателя**
 - размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании
 - подготовка товаров к продаже
19. К дополнительным операциям по обслуживанию покупателей относят:
- **предоставление справочной информации**
 - **доставка товаров на дом**
 - **прием предварительных заказов**
 - перемещение товаров в торговый зал
 - предложение товаров

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

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

21. При размещении магазинов в городах следует учитывать влияние нескольких факторов.

К градостроительным факторам относят:

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

22. Транспортные факторы включают:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- поперечную планировку
 - продольную планировку
27. Тару классифицируют по следующим основным признакам:
- **функциям в процессе товарного обращения**
 - **назначению**
 - **методам изготовления**
 - **прочности**
 - стандартам
 - унификации
28. По конструктивной форме тару классифицируют на
- **ящик**
 - **бочка**
 - **барабан**
 - **мешок**
 - **банка**
 - пробка
 - колпачок
29. Все торговые и неторговые помещения розничных торговых предприятий должны отвечать
- **техническим требованиям**
 - **санитарным требованиям**
 - **противопожарным требованиям**
 - социальным требованиям
 - экономическим требованиям
 - политическим требованиям
 - демократическим требованиям
30. На выдаваемом покупателю чеке и контрольной ленте **ОБЯЗАТЕЛЬНО** должны быть отражены следующие реквизиты:
- **наименование организации**
 - **заводской номер контрольно-кассовой машины**
 - **порядковый номер чека**
 - **дата и время покупки**
 - **стоимость покупки**
 - **признак фискального режима**
 - ФИО продавца
 - время работы организации
31. Требования эргономики услуги торговли включают:
- **комфортность покупателей при оказании услуги (удобное размещение товара в торговом зале, входов, выходов, секций, оборудования и т.д.)**
 - **гигиенические требования к уровню освещенности, вентилируемости, запыленности, шума, температуры в торговом зале, к персоналу, к содержанию помещений рабочих мест, к оборудованию и т.д.**
 - **доступность информации возможностям восприятия покупателем**
 - гармоничность, стилевое единство, целостность композиции и художественной выразительности
 - создание условий экономичности и простоты санитарного и технологического обслуживания
32. Статьей 9 Закона РФ "О защите прав потребителей" определено, что информация об изготовителе (продавце) должна содержать
- **фирменное наименование (для коммерческих организаций) или наименование (для некоммерческих организаций)**
 - **место нахождения организации**

- режим работы
 - номер и срок действия лицензии, информацию о выдавшем ее органе
 - номера телефонов материально-ответственных лиц
33. Согласно Правил продажи отдельных видов товаров, в случае разносной торговли не допускается продажа продовольственных товаров, за исключением
- мороженого
 - безалкогольных напитков
 - хлебобулочных изделий в упаковке изготовителя
 - колбасных изделий
 - молочных товаров

Вопросы со свободным вариантом ответа:

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

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

Примечание: правильный ответ выделен полужирным шрифтом.

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

Критерии оценки:

90-100% - отлично

80% - хорошо

70% - удовлетворительно

Менее 70% - неудовлетворительно

4.4 Тестовое задание для дифференцированного зачёта по МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

тестирование состоит из 90 вопросов с вариантами ответов. Необходимо ответить на 60 вопросов, выбранных в произвольном порядке.

1. Островные горки имеют высоту:

А) 1, 45-1,65

Б) 1,30-1,60

В) 1,60-1,80

Г) **1,40-1,60**

2. Укажите требования, предъявляемые к немеханическому оборудованию, которые предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учётом пропорций тела человека:

А) экономические

Б) **эргономические**

В) эстетические

Г) технические

3. Типизация-это:

А) **устранение многообразия и отбор наиболее рациональных конструкций мебели**

Б) приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей из которых производится сборка мебели

В) нормативные требования к размерам, материалам, качеству изготовления мебели

Эксплуатационные требования к мебели предусматривают следующие характеристики:

А) **удобство выбора, надёжность, прочность**

Б) удаление загрязнений, поверхность без выступов

В) унификация деталей, типизация

5. Экономическое значение научно- технического прогресса в торговле заключается:

А) в улучшении условий труда работников

Б) **в повышении производительности труда работников торговли**

В) в ускорении обслуживания покупателей

Г) в экономии свободного времени

6. Основными видами мебели для организации продажи товаров являются:

А) **прилавки**

Б) витрины

В) стеллажи

7. Пристенные горки имеют высоту:

А) **2, 0- 2, 2**

Б) 2,0- 2,5

- В) 1,5- 2,0
Г) 1,8- 2,0
8. Укажите требование, предусматривающее единообразие всех типов и размеров выпускаемой мебели.
- А) типизация
Б) стандартизация
В) унификация
9. Укажите мебель, предназначенную для хранения товаров.
- А) горки
Б) стеллажи
В) контейнеры
10. Укажите инвентарь, применяемый для определения качества товара.
- А) кондитерские лопатки
Б) мусат
Г) овоскоп-виноскоп
11. Нож для сыра, совок для бакалейных товаров, кондитерские щипцы относятся к инвентарю:
- А) для определения качества товаров
Б) для подготовки к продаже и продажи товаров
В) вспомогательному инвентарю
12. К рекламно- выставочному инвентарю относятся:
- А) монетница, накладка для чеков
Б) подставки, вазы, ёмкости
В) фляги, лотки
13. Горки предназначены:
- А) для выкладки**
Б) для показа
В) для хранения
14. Специализированное оборудование предназначено:
- А) для продажи конкретного вида товаров**
Б) для продажи любых видов товаров
В) для создания удобств для покупателей
15. Укажите деревянный или металлический решётчатый настил высотой до 260мм, на котором хранят товары в крупной упаковке.
- А) подтоварник**
Б) поддон
В) бункер
16. Основной частью весов является:
- А) коромысло**
Б) квадрант
В) тяга
17. Уровень весов расположен:
- А) под гиревой площадкой
Б) на станине
В) под товарной площадкой
18. Для приведения ненагруженных весов в состояние равновесия предназначен:
- А) масляный успокоитель
Б) уровень
В) тарировочная камера
19. Центр стандартизации и метрологии поверяет весы:
- А) один раз в два года
Б) один раз в год

- В) один раз в 6 месяцев
20. Рычажная система весов запирается при помощи:
- А) контрогаек
 - Б) стопорного винта**
 - В) квадранта
21. Стрелки весов укреплены на:
- А) квадранте**
 - Б) коромысле
 - В) тяге
22. Если после установки весов по уровню стрелка не дошла до 0, то необходимо:
- А) добавить груз в тарировочную камеру
 - Б) убрать груз из тарировочной камеры**
 - В) повернуть масляный успокоитель по часовой стрелке
 - Г) повернуть масляный успокоитель против часовой стрелки
23. Рычажную систему весов закрывает от повреждений:
- А) кожух**
 - Б) стопорный винт
 - В) масляный успокоитель
24. Под гиревой площадкой находится:
- А) масляный успокоитель
 - Б) уровень
 - В) опорная призма с подушкой
 - Г) тарировочная камера**
25. Горизонтальное положение весов регулируют по уровню с помощью:
- А) стрелки
 - Б) винтовых ножек**
 - В) тарировочной камеры
26. Для проверки горизонтального положения весов предназначен:
- А) уровень**
 - Б) квадрат
 - В) масляный успокоитель
27. Укажите вид требований, к которому относится точность взвешивания.
- А) торгово- эксплуатационные
 - Б) метрологические**
 - В) санитарно- гигиенические
28. Точность и постоянство весов проверяют:
- А) гирей 300 граммов
 - Б) гирей, равной 1/10 предельной нагрузки**
 - В) наименьшим отвесом в 5 граммов
 - Г) пластиной толщиной 1 мм
29. Указательным устройством ВНЦ является:
- А) электронное табло
 - Б) циферблатная шкала**
 - В) дисплей
30. В маркировке весов РН10Ц13У цифра «1» означает:
- А) местный способ снятия показаний
 - Б) визуальный отсчёт показаний**
 - В) документальный отсчёт показаний
 - Г) дистанционный способ снятия показаний
31. При тарировании весов необходимо:
- А) добавить или убрать груз в тарировочной камере**

- Б) добавить груз в тарировочную камеру
 - В) повернуть винтовые ножки по часовой стрелке
 - Г) повернуть винтовые ножки против часовой стрелки
32. По конструкции взвешивающего устройства ВНЦ являются:
- А) рычажными**
 - Б) электромеханическими
 - В) циферблатными
 - Г) лотковыми
33. Центр стандартизации и метрологии поверяет и клеймит меры объёма:
- А) один раз в год
 - Б) ежемесячно
 - В) один раз в шесть месяцев
 - Г) один раз в 2 года**
34. Укажите число колебаний стрелки весов при правильной установке масляного успокоителя
- А) 1-2 раза
 - Б) 3-4 раза**
 - В) 4-5 раз
35. Для регулирования числа колебаний стрелки весов используется:
- А) квадрант
 - Б) тарировочная камера
 - В) масляный успокоитель**
36. Установка стрелки весов на «0» осуществляется при помощи:
- А) стопорного винта
 - Б) тарировочной камеры**
 - В) уровня
37. Постоянство показаний весов – это:
- А) способность весов при незначительной нагрузке давать показания
 - Б) способность весов при неоднократном взвешивании одного и того же груза давать одинаковые показания**
 - В) способность весов возвращаться самостоятельно после нескольких колебаний в состояние равновесия, после выведения их из этого состояния
38. На чувствительность уровня весы поверяют:
- А) гирей 300 грамм
 - Б) наименьшим отвесом в 5 граммов
 - В) образцовой гирей
 - Г) пластиной толщиной в 1мм**
39. Масляный успокоитель весов расположен:
- А) под гиревой площадкой весов
 - Б) под станиной
 - В) под товарной площадкой**
 - Г) на кожухе
40. Спиртовая капсула весов с пузырьком воздуха внутри – это ...
- А) уровень**
 - Б) квадрант
 - В) масляный успокоитель
41. Укажите неравноплечий рычаг весов, свободно вращающийся в пределах прямого угла
- А) коромысло
 - Б) квадрант**
 - В) тяга
42. Для установки весов в горизонтальное положение предназначены:
- А) тарировочная камера

- Б) винтовые ножки**
В) стрелки
43. Укажите, какому метрологическому требованию соответствует определение: «Свойство весов, выведенных из состояния равновесия, возвращаться в исходное состояние»:
- А) точность
Б) постоянство показаний
В) чувствительность
Г) устойчивость
44. По виду указательного устройства весы марки РН10Ц13У являются:
- А) гирными
Б) шкальными
В) шкально- гирными
Г) циферблатными
45. На циферблатно - гирных весах массу товара определяют:
- А) складывая показания массы гирь на гиревой площадке и показания шкалы циферблата**
Б) складывая показания шкал по месту расположения передвижных гирь
В) складывая показания массы гирь на гиредержателе и показания шкалы коромысла
46. Гири, используемые при взвешивании на шкально-гирных товарных весах, имеющие форму низкого цилиндра с радиальным вырезом называются:
- А) обыкновенными
Б) условными
В) образцовыми
47. Проверка торговых гирь осуществляется
- А) на образцовых весах и образцовыми гирями**
Б) на обыкновенных весах и обыкновенными гирями
В) на обыкновенных весах и условными гирями
48. При размещении груза на товарной площадке электронных весов отсчётное устройство начинает мигать или гаснет в виду того, что:
- А) масса груза превышает наибольший предел взвешивания**
Б) неправильно установлена грузоприёмная площадка
В) грузоприёмная площадка касается постороннего предмета
49. Компенсация тары на электронных весах производится нажатием
- А) клавиши «Т»**
Б) клавиши «ОБН»
В) клавиши «НУЛЬ»
50. Цена товара на электронных весах вводится при помощи
- А) функциональной клавиатуры
Б) цифровой клавиатуры
В) дополнительной клавиатуры
51. Запоминание цены товара на электронных весах производится по следующему алгоритму:
- А) вводится цена товара за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры, нажимается клавиша «ЗАП», нажимается выбранная клавиша цены**
Б) нажимается выбранная клавиша цены, нажимается клавиша «ЗАП», вводится цена за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры
В) нажимается клавиша «ЗАП», нажимается выбранная клавиша цены, вводится цена за 1 килограмм с помощью цифровой клавиатуры
52. Электронные весы не включаются по причине того, что:
- А) отсутствует напряжение в сети или плохо вставлена вилка в розетку**
Б) одна из цифровых клавиш, заклинила в нажатом положении

- В) масса груза превышает наибольший предел взвешивания
53. После установки электронных весов по уровню пузырёк воздуха в спиртовой капсуле должен находиться:
- А) с левой стороны очерченного кольца уровня
 - Б) с правой стороны очерченного кольца уровня
 - В) в середине очерченного кольца уровня**
54. Для взвешивания товара в таре на электронных весах необходимо:
- А) поставить тару на товарную площадку, нажать клавишу «тара», уложить товар в тару**
 - Б) нажать клавишу «тара», поставить тару на товарную площадку, уложить товар в тару
 - В) уложить товар в тару, нажать клавишу «тара», поставить тару на товарную площадку
55. Для вызова цены из памяти весов при взвешивании товара на электронных весах необходимо:
- А) нажать клавишу памяти цены**
 - Б) нажать цифровую клавишу
 - В) нажать функциональную клавишу
56. Измельчительно-режущее оборудование по принципу работы подразделяется на:
- А) непрерывного и периодического действия**
 - Б) автомеханического и механического действия
 - В) электромеханического и гравитационного действия
57. Укажите оборудование, относящееся к измельчительно-режущему.
- А) слайсерное оборудование**
 - Б) вакуумное оборудование
 - В) тепловое оборудование
58. Ленточная электропила предназначена:
- А) для разделки отрубов мяса и рыбы на порции различной массы**
 - Б) для нарезания продуктов различной толщины
 - В) для измельчения мяса и рыбы на фарш
59. Слайсер предназначен:
- А) для разделки отрубов мяса и рыбы на порции различной массы
 - Б) для нарезания продуктов различной толщины**
 - В) для измельчения мяса и рыбы на фарш
60. Оборудование, предназначенное для упаковки скоропортящихся товаров в полиэтиленовый пакет, с последующей глубокой откачкой воздуха из пакета, в результате чего продлевается срок хранения продуктов называется:
- А) термоупаковочным оборудованием
 - Б) вакуумным оборудованием**
 - В) измельчительно-режущим оборудованием
61. Укажите оборудование, используемое для приготовления изделий во фритюре.
- А) фритюрница**
 - Б) электропечь
 - В) тостер
62. К средствам малой механизации относится оборудование:
- А) с ручным и гравитационным приводом**
 - Б) с механическим приводом
 - В) электрическим приводом
63. К машинам периодического действия для перемещения грузов относят:
- А) лифты и подъёмники**
 - Б) стационарные и передвижные конвейеры

- В) грузовые тележки
64. Подъёмно- транспортное оборудование периодического действия, состоящее из лебёдки с электроприводом, противовеса и кабины, предназначенное для подъёма и спуска грузов называется:
- А) **лифтом**
 - Б) подъёмником
 - В) спуском
65. Укажите оборудование, используемое для горизонтального и наклонного перемещения грузов.
- А) **конвейер**
 - Б) электропогрузчики
 - В) ручные тележки
66. Для погрузочно- разгрузочных работ предназначены:
- А) **электроштабелёры, подъёмные краны, лебёдки**
 - Б) лифты и подъёмники
 - В) конвейеры
67. Оборудование, представляющее собой раму с колёсами и ручкой, на которой укреплена платформа для товаров называется:
- А) **ручной грузовой тележкой**
 - Б) лифтом
 - В) подъёмником
68. При укладке товаров в штабели их высота не должна превышать:
- А) **2-х метров**
 - Б) 1,5 метра
 - В) 2,5 метров
69. К погрузочно- разгрузочным работам допускаются лица, достигшие возраста:
- А) 14 лет
 - Б) 16 лет
 - В) **18 лет**
70. Инструктаж, проводимый в целях надзора за соблюдением правил, норм, инструкций по охране труда и технике безопасности и если выявлены нарушения называется:
- А) периодически повторным инструктажём
 - Б) **текущим инструктажём**
 - В) внеплановым инструктажём
71. Периодически повторный инструктаж проводится:
- А) **для проверки знаний правил и инструкций по охране труда и технике безопасности**
 - Б) при изменении технологического процесса
 - В) в целях надзора за соблюдением правил, норм, инструкций по охране труда и технике безопасности
72. Искусственное охлаждение- это ...
- А) **охлаждение продуктов ниже температуры окружающей среды**
 - Б) охлаждение продуктов до температуры окружающей среды
 - В) охлаждение продуктов до температуры продукта
73. Охлаждение продуктов, основанное на свойстве твёрдой углекислоты сублимировать называется:
- А) **охлаждение сухим льдом**
 - Б) льдосоляным охлаждением
 - В) охлаждение водным льдом
74. В маркировке холодильного оборудования ПХС-2-1-О первая цифра обозначает:
- А) **вид агрегата**
 - Б) внутренний объём холодильника

- В) внешний объём холодильника
75. Холодильное оборудование, служащее для показа и продажи охлаждённых и замороженных продуктов это:
- А) **холодильная витрина**
 - Б) холодильный прилавок- витрина
 - В) холодильный прилавок
76. Холодильная камера, представляет собой:
- А) **оборудование, предназначенное для хранения замороженных продуктов, имеющее вынесенный холодильный агрегат и большое внутреннее пространство**
 - Б) оборудование, предназначенное для хранения запаса предварительно охлаждённых продуктов, имеющее встроенный агрегат и большое внутренне пространство
 - В) оборудование, предназначенное для хранения и продажи товаров, имеющее встроенный агрегат
77. Толщина снеговой шубы в холодильном оборудовании должна быть не более:
- А) **3 мм**
 - Б) 4 мм
 - Г) 2, 8 мм
78. Укажите вид хладогента , используемый в холодильном оборудовании
- А) **хладон**
 - Б) аргон
 - В) криптон
79. Социальное значение научно- технического прогресса в торговле заключается:
- А) в сокращении простоя транспортных средств
 - Б) **в облегчении тяжёлой и трудоёмкой работы**
 - В) в сокращении численности работников
80. Торговое холодильное оборудование- это:
- А) **устройство для кратковременного хранения, выкладки и продажи скоропортящихся продуктов, предварительно охлаждённых или замороженных**
 - Б) оборудование для хранения, выкладки и продажи продуктов
 - В) различные приспособления, приборы, используемые в торгово-операционном процессе
81. Укажите ККМ, работающие в компьютерно-кассовой системе, но не имеющие возможности управления этой системой
- А) автономные ККМ
 - Б) **пассивные системные ККМ**
 - В) активные системные ККМ
 - Г) фискальные регистраторы
82. Каждая модель ККМ, допущенная к использованию на территории РФ включается в Государственный реестр на срок не более:
- А) **5 лет**
 - Б) 2 лет
 - В) 10 лет
83. ККМ, исключённая из Государственного реестра, может эксплуатироваться в течение:
- А) **2 лет**
 - Б) 6 месяцев
 - В) 5 лет
84. Фискальная память ККМ - это
- А) **устройство, обеспечивающее ежесуточную регистрацию и долговременное хранение итоговой информации о денежных расчётах**
 - Б) устройство, встраиваемое в машину и предназначенное для защиты от несанкционированного доступа и коррекции выручки

- В) устройство, предназначенное для выполнения всех логических и арифметических действий ККМ
85. Днём регистрации ККМ в налоговом органе считается:
А) день подачи заявления на регистрацию ККМ
Б) день заключения договора на техническое обслуживание ККМ
В) день ввода пароля налогового инспектора
86. Перевод показаний суммирующих счётчиков ККМ на нули производится каждые:
А) 24 часа
Б) 36 часов
В) 48 часов
87. Укажите устройство ККМ, предназначенное для печатания денежного документа
А) блок управления
Б) блок печати
В) блок фискальной памяти
88. Укажите ленту, предназначенную для работы в активных ККМ
А) однослойная лента
Б) двухслойная (капиллярная) лента
В) чековая термолента
89. Для работы на ККМ «АМС- 100Ф» используется лента шириной:
А) 57 м
Б) 44 мм
В) 76 мм
90. Основным режимом работы кассира на ККМ является режим:
А) регистрация» или «касса»
Б) «показания» или «Х-отчёт»
В) «Гашение» или «Z-отчёт»

Примечание: правильный ответ выделен полужирным шрифтом.

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

Критерии оценки теста:

- 90-100% правильных ответов – «отлично»
80% правильных ответов – «хорошо»
70% правильных ответов – «удовлетворительно»
60% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно»

Темы курсовых работ

1. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах.
2. Особенности коммерческой работы при совершении экспортноимпортных операций
3. Организационно-экономические особенности лизинга.
4. Франчайзинг в рыночной экономике.
5. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
6. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
7. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
8. Структура и управление коммерческими организациями.
9. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность
10. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров
11. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
12. Этикет предпринимателя-коммерсанта
13. Организация и ведение деловых переговоров
14. Деловые письма в коммерческой работе
15. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.
16. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
17. Роль товарных знаков в коммерческой работе.
18. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.
19. Организация коммерческой деятельности предприятия.
20. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
21. Организация работы коммерческих служб.
22. Защита прав потребителей.
23. Организация приемки товаров по количеству.
24. Организация приемки товаров по качеству.
25. Организация складского хозяйства.
26. Выставочно-ярмарочная деятельность.
27. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.
28. Организация хозяйственных связей.
29. Коммерческое предпринимательство.
30. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.
31. Субъекта коммерческой деятельности.
32. Объекты коммерческой деятельности.
33. Коммерческие договоры.
34. Инновационная деятельность коммерческих предприятий.
35. Организация перевозок автомобильным транспортом.
36. Организация перевозок железнодорожным транспортом.
37. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
38. Управление товарными запасами.
39. Предпринимательские риски и успех.
40. Коммерческая информация и ее защита.
41. Организация и технология работы розничного магазина.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО МОДУЛЮ В ФОРМЕ ЭКЗАМЕНА

Спецификация

Вид профессиональной деятельности – Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Сертифицируемые профессиональные компетенции:

- ПК1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции;
- ПК1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение;
- ПК1.3 Принимать товары по количеству и качеству;
- ПК1.4 Идентифицировать вид класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- ПК1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли;
- ПК1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг;
- ПК1.7 Принимать в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- ПК1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы;
- ПК1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;
- ПК1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Требования к деятельности обучающегося по профессиональным компетенциям

Наименование профессиональной компетенции	Результат освоения профессионального модуля
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
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение;	- определение потребности товарных запасов для обеспечения устойчивости товарного ассортимента, - управление товарными запасами на складах, - хранение товаров на складах
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству;	- оформление акта приемки товаров по количеству; - составление претензии об уплате неустойки за недопоставку в соответствии с требованиями нормативных документов: инструкции П-6, П- 7, сертификатов соответствия, сертификатов качества
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой	- представление коммерческого предприятия;

торговли;	- идентификация вида, типа организации торговли в соответствии с установленной классификацией
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
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг;	- знание порядка подготовки организаций к добровольной сертификации
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;	- применение навыков делового и управленческого общения в процессе установления деловых контактов в коммерческой деятельности, - предъявление претензий в вежливой форме
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы;	- расчет товарных запасов
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 преимуществ в соответствии с технологическими требованиями
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	- эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с правилами эксплуатации и охраны труда

Формы оценки: наблюдение и экспертная оценка процесса деятельности

Методы оценки: сопоставление с эталоном и экспертная оценка по критериям.

Требования к процедуре оценки:

Помещение: Учебная аудитория

Оборудование: ККМ

Инструменты: особых требований нет

Расходные материалы: бланки документов (договор, акт)

Норма времени: 90 мин

Критерии оценки

Оценочные материалы по составлению ПМ состоят из **6** заданий, которые отражают специфику коммерческой деятельности, а именно особенности организации и управления торгово-сбытовой деятельностью.

Каждое задание оценивается от 0 до 2 баллов в зависимости от полноты и правильности выполнения: 2 балла - показатель проявлен в полном объеме

1 балл - показатель проявлен не в полном объеме

0 баллов – показатель не проявлен.

Максимальная оценка за освоение модуля - **12** баллов - отлично,

минимальная оценка за освоение модуля – **6** баллов - удовлетворительно.

Оценочные материалы

Оцениваемые компетенции:

ОК-1 - ОК-4, ОК – 6, ОК – 7; ПК- 1 – ПК-10

Осуществите в следующей последовательности ряд профессиональных действий:

1. Подготовьте представление коммерческого предприятия (визитка), которое содержит название и характеристику предприятия с указанием способа торговли, описанием ассортимента товаров, с перечнем основных и дополнительных услуг, отметьте причины участия предприятия в добровольной сертификации своей продукции.

2. Заключите договор поставки на товар, наименование товара подобрать самостоятельно. Заполнить бланк договора, составить спецификацию к нему.

3. Заполните акт приемки товара по количеству, если по факту была обнаружена недопоставка на 25 единиц товара. Составьте претензию об уплате неустойки за недопоставку товаров.

4. Определите, какие виды транспорта вы будете использовать, для поставки продукции в торговые сети. Обоснуйте выбор транспортного средства, опишите его преимущества.

5. Рассчитайте величину товарных запасов в днях товарооборота на последнее число мая, определить среднюю величину товарных запасов и товарооборачиваемость в днях за второй квартал.

Исходные данные:

Месяц	Сумма товарных запасов на 1 число месяца, тыс.р.	Товарооборот за месяц, тыс.р.
Апрель	310	390
май	315	394
июнь	320	400
июль	340	420

6. Оформите чек за проданный товар через контрольно-кассовую машину ЭКР 2102-Ф, согласно предложенной ситуации.

Покупатель в продуктовом магазине покупает следующие товары:

- 2 сока «Голден» 0.5 л по цене 22-00руб
- 4 творожных сырков по цене 11 руб
- жевательную резинку «Дирол по цене 17-00 руб»
- 1,5 кг крупы ячневой по цене 18-50 руб
- 1,3 кг цыпленка охлажденного по цене 98-70 руб.

Подсчитайте промежуточный итог на сумму покупки.

Подсчитайте окончательный итог, если покупатель дополнительно приобрел батончик «Натс» по цене 25,50 руб.

Сделайте возврат на сумму 22-00, так как покупатель вернул 1 упаковку сока

Инструкция:

1. Внимательно прочитайте задания.
2. Выполните все пункты заданий в присутствии членов экзаменационной комиссии.
3. Сформулируйте свои ответы полноценно, логично, используйте профессиональную терминологию.
4. Ответы заносите в соответствующие поля на бланках, либо заполняйте предложенные бланки документации.
5. Подготовьте контрольно-кассовую машину к работе, соблюдением правил техники безопасности.
6. Сдайте контрольно- измерительные материалы, кассовый чек для проверки комиссии.
7. Максимальное время выполнения заданий- 90 минут.

Бланк для оформления профессиональных действий обучающегося

/Ф.И.О./

Инструкция:

1. *Внимательно прочитайте задания.*
2. *Выполните задания в присутствии членов экзаменационной комиссии.*
3. *Сформулируйте свои ответы полноценно, логично, используйте профессиональную терминологию.*
4. *Ответы заносите в соответствующие поля на бланках, либо заполняйте предложенные бланки документации.*
5. *Подготовьте контрольно-кассовую машину к работе с соблюдением правил техники безопасности.*
6. *Сдайте контрольно-оценочные средства, кассовый чек для проверки экзаменационной комиссии .*
7. *Максимальное время выполнения заданий 90 минут.*

Задание 1. Подготовьте представление коммерческого предприятия по следующей схеме:

Характеристика предприятия	Формирование характеристики предприятия
- Название предприятия	
- Способ организации торговли на предприятии	
- Ассортимент реализуемых товаров	
- Основные услуги предприятия	
- Дополнительные услуги предприятия	
- Причины участия/неучастия предприятия в добровольной сертификации своей продукции	

Задание 2.

Заключить договор поставки на товар, наименование товара подобрать самостоятельно, заполнив бланк договора поставки на товар, составить спецификацию к нему.

Спецификация к договору поставки № _____
от «___» _____ 201__ г.

№ п.п	Наименование товара	Количество	Ед. изм.	Цена за единицу	Сумма

Поставщик:

Покупатель:

Задание 3.

Заполните акт приемки товара по количеству, если по факту была обнаружена недопоставка на 25 единиц товара. Составьте претензию об уплате неустойки за недопоставку товаров.

Поле для составления претензии

Задание 4.

Определите, какие виды транспорта вы будете использовать, для поставки продукции в торговые сети.

Обоснуйте выбор транспортного средства, опишите его преимущество.

Виды транспорта для использования на предприятии	Обоснование выбора транспортного средства, его преимущества

Задание 5.

Рассчитайте величину товарных запасов в днях товарооборота на последнее число мая и определите среднюю величину товарных запасов и товарооборачиваемость в днях за второй квартал.

Исходные данные:

Месяц	Сумма товарных запасов на 1 число месяца, тыс. р	Товарооборот за месяц, тыс. р
апрель	310	390
май	315	394
июнь	320	400
июль	340	420

Дано:	Решение задачи
Найти:	

Задание 6

Оформите чек за проданный товар через контрольно-кассовую машину ЭКР 2102-Ф, согласно предложенной ситуации.

Покупатель в продуктовом магазине покупает следующие товары:

- 2 сока «Голден» 0.5 л по цене 22-00руб
- 4 творожных сырков по цене 11 руб
- жевательную резинку «Дирол» по цене 17-00 руб
- 1,5 кг крупы ячневой по цене 18-50 руб
- 1,3 кг цыпленка охлажденного по цене 98-70 руб.

Подсчитайте промежуточный итог на сумму покупки.

Подсчитайте окончательный итог, если покупатель дополнительно приобрел батончик «Натс» по цене 25,50 руб.

Сделайте возврат на сумму 22-00, так как покупатель вернул 1 упаковку сока

Оценка работы обучаемого:

Номер задания	Количество набранных баллов	Замечания
1		
2		
3		
4		
5		
6		
	Итого баллов	Модуль освоен / не освоен (нужное подчеркнуть)

Эксперт _____ (ФИО)
« ____ » _____ 2023

Инструмент проверки:**Задание 1.**

Подготовьте представление коммерческого предприятия по следующей схеме:

Характеристика предприятия	Формирование характеристики предприятия
- Название предприятия	- Дано оригинальное название, отражающее дух времени или направление деятельности предприятия
- Способ организации торговли на предприятии	- Указан способ организации торговли (оптовая продажа, розничная, опт и розница)
- Ассортимент товаров	- Указан краткий ассортимент товаров
- Основные услуги предприятия	- Основные услуги указаны (продажа, консультирование, демонстрация)
- Дополнительные услуги предприятия	- Дополнительные услуги указаны (доставка, сборка, установка, консультирование)
- Причины участия/неучастия предприятия в добровольной сертификации своей продукции	- Причины участия (неучастия) указаны в добровольной сертификации
	Шкала оценки по критериям (балл, выставляемый по результатам оценки задания) 2 балла - показатель проявлен в полном объеме 1 балл - показатель проявлен не в полном объеме 0 баллов - показатель не проявлен

Задание 2.

Заклучите договор поставки на товар.

Заполнить бланк договора поставки и составить спецификацию к нему.

Шкала оценки:

2 – показатель проявлен в полном объеме (верно заполнен бланк договора, составлена спецификация с указанием наименования товара, их количества, единицы измерения, стоимость, общая сумма)

1 – показатель проявлен не в полном объеме.

0 – показатель не проявлен.

Задание 3.

Заполнить акт приемки товара по количеству, если по факту была обнаружена недопоставка 25 единиц товара. Составьте претензию о неуплате неустойки за недопоставку товаров.

Шкала оценки:

2 - показатель проявлен в полном объеме (составлен акт, в претензии указано название предприятия, ФИО руководителя, указаны № и дата договора, сумма договора, правильно посчитана сумма неустойки, стоит подпись руководителя)

1 - показатель проявлен не в полном объеме

0 – показатель не проявлен

Задание 4.

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

Шкала оценки:

2 - показатель проявлен в полном объеме (виды транспорта и преимущества указаны, выбор обоснован)

1 - показатель проявлен не в полном объеме (вид транспорта определен, отсутствует обоснование выбора, либо описание преимуществ)

0 – вид транспорта не выбран, описание преимуществ отсутствует.

Задание 5. Оценивается путем сопоставления с эталоном.

1. Уровень товарных запасов =, дни

$$U_{Т.З} = \frac{315 \times 31}{394} = 24,7 \text{ дни}$$

2. ТЗ ср – средняя величина товарных запасов за анализируемый период (второй квартал) рассчитывается по формуле средней хронологической моментного ряда.

$$\text{ТЗ средняя величина товарных запасов} = \frac{0,5 \times \text{З}_1 + \text{З}_2 + 0,5 \times \text{З}_3}{n-1}, \text{ т.р}$$

$$\text{ТЗ средняя величина товарных запасов} = \frac{0,5 \times 310 + 315 + 0,5 \times 320}{3-1} = 315, \text{ т.р}$$

3.Товарооборачиваемость

Товарооборачиваемость =, дни

$$\text{Товарооборачиваемость} = \frac{315 \times 92}{390 + 394 + 400} = 24,3, \text{ дня}$$

Товарооборачиваемость показывает время, в течение которого товарные запасы находятся в сфере обращения, т.е число дней, за которое оборачивается весь средний товарный запас.

Шкала оценки (балл)

- 2 - показатель проявлен в полном объеме (задача решена правильно)
- 1 - показатель проявлен не в полном объеме
- 0 - показатель не проявлен

Задание 6.

Оформите чек за проданный товар через контрольно-кассовую машину ЭКР 2102-Ф, согласно предложенной ситуации.

Покупатель в продуктовом магазине покупает следующие товары:

- 2 сока «Голден» 0.5 л по цене 22-00руб
- 4 творожных сырка по цене 11 руб
- жевательную резинку «Дирол по цене 17-00 руб
- 1,5 кг крупы ячневой по цене 18-50 руб
- 1,3 кг цыпленка охлажденного по цене 98-70 руб.

Подсчитайте промежуточный итог на сумму покупки.

Подсчитайте окончательный итог, если покупатель дополнительно приобрел батончик «Натс» по цене 25,50 руб.

Сделайте возврат на сумму 22-00, так как покупатель вернул 1 упаковку сока.

Критерии оценки	Шкала оценки: 2 - показатель проявлен в полном объеме 1 - показатель проявлен не в полном объеме 0 - показатель не проявлен
Выполняет требования охраны труда в процессе выполнения расчетных операций	
Демонстрирует скорость и техничность проведения расчетных операций на ККМ	
Соблюдает технологическую	

последовательность при выполнении кассовых операций (содержание кассового чека)	
---	--

Оценка работы обучаемого:

Номер задания	Количество набранных баллов	Замечания
1		
2		
3		
4		
5		
6		
Итого баллов –		Модуль освоен / не освоен (нужное подчеркнуть)