

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

РАССМОТРЕНО
на заседании Педагогического совета
ЧПОУ ПГТК
Протокол № 1
от «30» августа 2022 г



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ ПГТК
Э.Т.Шлосберг

СОГЛАСОВАНО
Работодатель
ИП Орехова Г.В.
Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»
(БАЗОВОЙ ПОДГОТОВКИ)»**

МДК.01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МДК.01.02. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ
МДК.01.03. ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА
ТРУДА

Пенза 2022

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовой подготовки)»**

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК _____

Разработчик: Мизюркина Л.А., к.э.н., доцент
Максимова Т.А., к.э.н., доцент
Кантеева А.Р.

ОДОБРЕНО

На заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Протокол № 1 от « 29 » августа 20 22 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Савинова О.В., к.э.н., доцент

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка) заочной формы обучения** в части освоения вида деятельности (ВД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации, переподготовки и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего общего образования.

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

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

- иметь практический опыт:

приемки товаров по количеству и качеству;

составления договоров;

установления коммерческих связей;

соблюдения правил торговли;

выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

- уметь:

устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками;

обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

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

- знать:

составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
 государственное регулирование коммерческой деятельности;
 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
 организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
 услуги оптовой и розничной торговли:
 основные и дополнительные;
 правила торговли;
 классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
 организационные и правовые нормы охраны труда;
 причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
 технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – **546** часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – **474** часа, включая:
 обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося – **72** часа; в том числе в
 форме практической подготовки - 4 часа.

самостоятельную работу обучающегося – **402** часа;

- учебной практики (в том числе в форме практической подготовки) – **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к

Код	Наименование результата обучения
	ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов/в том числе в форме практ. подготовк и	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная, часов/в том числе в форме практ. подготовк и	производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов/в том числе в форме практ. подготовк и	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов/в том числе в форме практ. подготовки	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	
		заочная	заочная	заочная	заочная	заочная	заочная	заочная	заочная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.3	Раздел 1. Прием товаров по количеству и качеству	68/8	10	6	-	50		8/8	-
ПК 1.4	Раздел 2. Идентификация видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли	56/8	12	8	-	36		8/8	
ПК 1.5	Раздел 3. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	80/8	10	8	-	62		8/8	
ПК 1.1	Раздел 4. Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций. На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	40/4	6	4	-	30		4/4	

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов/в том числе в форме практик. подготовк и	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная, часов/в том числе в форме практик. подготовк и	производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов/в том числе в форме практик. подготовк и	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов/в том числе в форме практик. подготовки	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
		Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения	Форма обучения
		заочная	заочная	заочная	заочная	заочная	заочная	заочная	заочная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.6	Раздел 5. Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	40/4	6	4	-	30		4/4	
ПК 1.7	Раздел 6. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения	44/8	6	4	-	30		8/8	
ПК 1.8	Раздел 7. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексов. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков	47/8	6	6	-	33		8/8	
ПК 1.10	Раздел 8. Эксплуатация торгово-технологическое оборудование	171/28	16/4	12/4	-	131		24/24	
	ВСЕГО:	546/76	72/4	52/4	-	402	-	72/72	-

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов		Уровень освоения
		Форма обучения		
		заочная		
1	2	3	4	
Раздел 1. Прием товаров по количеству и качеству		68		
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		180		
Тема 1.1. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	<p><i>Введение в коммерческую деятельность.</i></p> <p>Содержание коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Коммерческие службы организации. Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Предмет, содержание и задачи дисциплины. Эволюция коммерческой деятельности. Возникновение и развитие коммерции. Развитие коммерции в России.</p> <p>Основные коммерческие операции. Необходимые условия для коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Основные принципы коммерческой деятельности. Средства и методы, нормативно-правовая база коммерческой деятельности.</p> <p>Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги.</p> <p>Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя</p> <p>Основные функции коммерческой службы предприятия. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции.</p> <p><i>Государственное регулирование коммерческой деятельности</i></p> <p>Понятие, назначение, механизм государственного регулирования коммерческой деятельностью. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Соблюдение выполнения договорных обязательств.</p>	4	1	
	Практические занятия	6		
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: <ol style="list-style-type: none"> 1. Внешние факторы, влияющие на деятельность торгового предприятия 2. Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности 4. Принципы построения организационных структур коммерческих служб. 	50		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	5. Инфраструктура коммерческой деятельности 6. Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок 7. Деловой этикет менеджера по продажам 8. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности 9. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ 10. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках		
	<i>Контрольная работа по разделу 1 в форме электронного тестирования</i>		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		8	
Виды работ:	Ознакомление со спецификой функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. Ознакомление с организацией и формой ведения производства, материальной базой, основными технологическими процессами. Ознакомление с учредительными документами предприятия. Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность Оформление коммерческих договорных обязательств Организация проведения выставки-ярмарки.		
Раздел 2. Идентификация видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли		56	
Тема 2.1 Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции. Обязательства в коммерческой деятельности	<i>Хозяйственные связи и договорные отношения.</i> Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров. Коммерческие договорные обязательства. Коммерческие поручительские отношения и обязательства. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Содержание и форма договора. Классификация договоров. Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договора Общие положения договора о купле-продаже товаров. Основные формы договора купли продажи. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи. Организационно-правовые особенности договора поставки. Договор поставки товаров для государственных нужд. Организационно-правовые особенности договора контрактации. Организационно-правовые особенности договора мены Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции. Продажа недвижимости и предприятия. Коммерческие обязательственные отношения аренды. Коммерческие обязательственные отношения проката. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга) Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений. Поручительские отношения коммерческого агентирования. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств. Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств. Поручительские отношения по финансированию под уступку	4	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	денежного требования		
	Практические занятия	8	
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Особенности договорных отношений в коммерческой деятельности 2. Формы товародвижения за рубежом 3. Методы коммерческой деятельности 4. Нормативно-правовая база инновационной деятельности 5. Франчайзинг лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности 6. Причины возникновения коммерческих рисков 7. Организационно-правовые особенности договора мены 8. Изменение и расторжение договора 9. Коммерческие обязательства финансовой аренды 10. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования	36	
	<i>Контрольная работа по разделу 2 в форме электронного тестирования</i>		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		8	
Виды работ:	Ознакомление со спецификой функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. Ознакомление с организацией и формой ведения производства, материальной базой, основными технологическими процессами. Ознакомление с учредительными документами предприятия. Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность Оформление коммерческих договорных обязательств Организация проведения выставки-ярмарки.		
Раздел 3. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли		80	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
Тема 3.1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Организация коммерческой деятельности	<p><i>Товародвижение: закупки товаров, складское хозяйство, оптовые и розничные продажи, реклама.</i></p> <p>Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Сбытовая коммерческая деятельность. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Складское хозяйство коммерческой деятельности. Организация торговли на аукционах, выставках-ярмарках, биржах.</p> <p>Содержание и организация закупочной работы. Основные методы закупок. Ситуации совершения закупок. Основные цели деятельности в области организации и управления закупками. Сущность планирования.</p> <p>Этапы процесса проведения закупки. Оценка и выбор поставщиков.</p> <p>Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента и сбыта продукции.</p> <p>Организация оперативно-сбытовой продукции</p> <p>Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация оказания торговых услуг покупателям</p> <p>Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Виды рекламных средств и условия их размещения. Организация рекламы в оптовом предприятии. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности.</p> <p>Классификация, устройство и планировка товарных складов. Технологическое оборудование складов.</p> <p>Организация и технология складских операций. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складах.</p> <p>Организация биржевой торговли: сущность и роль биржевой торговли, порядок создания товарной биржи и ее структура, виды биржевых сделок, организация торговых операций на бирже. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах): сущность и виды торгов, сущность и организационные формы аукционов, порядок проведения аукциона, организация проведения конкурсов (тендеров). Выставочно-ярмарочная деятельность.</p> <p><i>Инфраструктура коммерческой деятельности: транспортное обеспечение, экспортно-импортные операции, уменьшение риска</i></p> <p>Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность при совершении экспортно-импортных операций. Организация таможенных операций. Коммерческий риск и методы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности</p> <p>Задачи транспортного обеспечения коммерческой деятельности. Транспортная обеспеченность и система управления транспортом. Условия поставки товара как основа выбора схемы транспортировки.</p> <p>Правовые аспекты транспортного обеспечения грузовые перевозки. Грузовые и коммерческие</p>	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>характеристики железнодорожного транспорта. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов в смешанном сообщении</p> <p>Основные понятия и определения экспортно-импортных отношений. Виды внешнеторговых операций. Международные торговые организации. Организация экспортно-импортных операций. Государственное регулирование внешней торговли. Документы, используемые при совершении экспортно-импортных операций.</p> <p>Понятие таможенной и ее функции. Понятие таможенной территории, таможенного союза. Руководство таможенным делом. Таможенные органы РФ.</p> <p>Таможенные платежи (тарифы). Порядок таможенного оформления и контроля грузов. Декларирование товаров. Формы и порядок проведения таможенного контроля.</p> <p>Понятие коммерческих рисков. Факторы, оказывающие влияние на уровень рисков. Виды рисков в коммерческой деятельности. Управление рисками в коммерческой деятельности.</p> <p>Методы снижения коммерческого риска.</p> <p>Понятие, субъекты страхования, предметы страхования. Виды страхования предпринимательских рисков. Основы перестрахования. Государственное регулирование страхового рынка.</p>		
	Практические занятия	8	2
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: <ol style="list-style-type: none"> 1. Составить план коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. 2. Составить план по сбытовой коммерческой деятельности. 3. Подготовка презентации по теме «Основные операции закупочной деятельности» 4. Подготовка презентации по теме «Основные операции сбытовой деятельности» 5. Анализ перечня услуг оптовых предприятий. 6. Подготовка к письменному опросу по разделу (несколько тем). 7. Анализ проведение выставки-ярмарки 8. Классификация, устройство и планировка товарных складов 9. Этапы процесса проведения закупки 10. Организация оперативно-сбытовой продукции 11. Международные торговые организации 	62	
	<i>Контрольная работа по разделу 3 в форме электронного тестирования</i>		
Экзамен	Часы для проведения экзамена включены в практические занятия		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		8	
Виды работ:	<p>Ознакомление со спецификой функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.</p> <p>Ознакомление с организацией и формой ведения производства, материальной базой, основными</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	технологическими процессами. Ознакомление с учредительными документами предприятия. Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность Оформление коммерческих договорных обязательств Организация проведения выставки-ярмарки.		
	ИТОГО: - аудиторных часов: - самостоятельной учебной работы: - учебной практики (в том числе в форме практической подготовки):	204 32 148 24	
Раздел 4. Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций. На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение		40	
МДК.01.02 Организация торговли		147	
Тема 4.1. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные правила торговли	<i>Понятие и сущность процесса товародвижения. Каналы и уровни товародвижения</i> Сущность товародвижения. Организация процессов товародвижения. Факторы влияния и принципы товародвижения. Формы товародвижения. Каналы товародвижения: понятие, сущность. Участники каналов распределения. Выбор канала товародвижения. Факторы, которые учитывает производитель и потребитель при определении каналов товародвижения. <i>Содержание и функции оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий и их функции</i> Роль оптовой торговли в экономике. Необходимость и функции оптовой торговли. Характеристика функций, выполняемых оптовой торговой организацией. Предприятия оптовой торговли, их классификация и характеристика.	2	3
	Практические занятия	4	
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. . Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 2. История развития торговли 3. Организация процессов товародвижения 4. Формы товародвижения 5. Участники каналов распределения 6. Факторы, которые учитывает производитель и потребитель при определении каналов товародвижения	30	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<ul style="list-style-type: none"> 7. Задачи и функции торговой организации 8. Современные типы магазинов в России и за рубежом. 9. Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам. подготовка схемы коммерческие и некоммерческие организации 10. Современные типы магазинов в России и за рубежом. 11. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам поиск информации по теме с последующим ее представлением в аудитории в форме доклада, презентаций; составление мини-ридеров по отдельным темам курса 12. Структура розничной книжной торговли подготовка схемы размещения магазинов 13. Место расположение книжного магазина 14. Торговые здания, их классификация 15. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь 16. Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим 17. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг 		
<i>Контрольная работа по разделу 4 в форме электронного тестирования</i>			
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		4	
Виды работ:	<p>Специфика функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.</p> <p>Организация и формы ведения производства, материальная база, основные технологические процессы.</p> <p>Ознакомление с учредительными документами предприятия.</p> <p>Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность.</p> <p>Оформление коммерческих договорных обязательств.</p> <p>Организация проведения выставки-ярмарки.</p>		
Раздел 5. Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг		40	
Тема 5.1 Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	<i>Функции и виды складов, складские операции Оборудование складов и показатели работы склада</i>	2	3
	<p>Функции и виды складов, их особенности, краткая характеристика.</p> <p>Складские операции: понятие, этапы операций и их характеристика</p> <p>Основная характеристика поддонов. Основная характеристика стеллажей. Требования, применяемые к оборудованию. Классификация подъемно-транспортного оборудования.</p> <p>Техникоэкономические показатели работы складов.</p>		
	Практические занятия	4	
	Самостоятельная работа при изучении раздела:	30	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. 2. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение 3. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения 4. Управление товарными запасами и потоками 5. Санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов. 6. Уход за товарами при хранении 7. Складской технологический процесс, его структура 8. Организация и технология поступления и особенности приемки товаров на складе 9. Управление товарными запасами в организации розничной торговли		
	<i>Контрольная работа по разделу 6 в форме электронного тестирования</i>		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		4	
Виды работ:	Специфика функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. Организация и формы ведения производства, материальная база, основные технологические процессы. Ознакомление с учредительными документами предприятия. Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность. Оформление коммерческих договорных обязательств. Организация проведения выставки-ярмарки.		
Раздел 6. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения		44	
Тема 6.1 Розничная торговая сеть	<i>Задачи и виды розничных торговых предприятий. Товароснабжение розничной торговой сети. Устройство и технологическая планировка розничных торговых предприятий Тара и тарные операции</i> Характеристика розничной торговли. Функции розничной сети. Специализация и типизация магазинов розничной торговли. Основные принципы размещения розничной торговой сети. Технология товароснабжения. Задачи и принципы товароснабжения. Факторы, влияющие на товароснабжение. Требования к организации товароснабжения. Источники товароснабжения. Поставщики товаров в розничную торговую сеть. Формы и методы товароснабжения розничной торговой сети. Классификация торговых зданий и сооружений. Группы помещений магазина и требования к их планировке. Требования к планировке помещений магазина. Торговый зал: требования, планировка, зоны, показатели эффективного использования. Функции и виды упаковки и тары. Требования, предъявляемые к упаковке и таре. Тарооборот.	2	3
	Практические занятия	4	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Функции розничной сети. 2. Специализация и типизация магазинов розничной торговли 3. Задачи и принципы товароснабжения 4. Классификация торговых зданий и сооружений 5. Группы помещений магазина и требования к их планировке 6. Функции и виды упаковки и тары	30	
	<i>Контрольная работа по разделу 7 в форме электронного тестирования</i>		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		8	
Виды работ:	Специфика функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. Организация и формы ведения производства, материальная база, основные технологические процессы. Ознакомление с учредительными документами предприятия. Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность. Оформление коммерческих договорных обязательств. Организация проведения выставки-ярмарки.		
Раздел 7. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексов. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков		47	
Тема 7.1 Организация торгово-технологического процесса в магазине. Цели и задачи мерчандайзинга	<i>Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Технология приемки товаров, организация хранения и подготовки товаров к продаже. Основные элементы процесса продажи товаров. Учет и отчетность в магазине</i> Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия. Основными принципами организации ТТП. Составные части торгово-технологического процесса магазина. Основные схемы технологических процессов. - Технология приемки товаров в магазине. Приемка товаров по количеству. Приемка товаров по качеству. Хранение товаров в магазине. Размещение и укладка товаров. Сроки и режимы хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров. Товарные потери. Операции по подготовке товаров к продаже. Технология размещения товаров в торговом зале. Элементы процесса обслуживания покупателей. Виды дополнительных услуг. Правила особых видов торговли. Внемагазинные формы продажи товаров. Характеристика учета. Основные виды учета в торговле. Инвентаризация <i>Значение и методы мерчандайзинга Факторы, влияющие на выбор покупателя Основы выкладки</i>	-	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p><i>товаров</i></p> <p>Определение, цели и задачи мерчендайзинга. Основные составляющие мерчендайзинга. Основные приемы мерчендайзинга. Потребительское поведение. Формы власти рынка над человеком. Решающие факторы, влияющие на выбор покупателя. Правила размещения товаров в торговом зале. Правила выкладки.</p> <p>Основные методы и виды, принципы выкладки в магазине самообслуживания.</p>		
	Практические занятия	6	
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <p>3. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов).</p> <p>4. Подготовка к контрольным вопросам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление логико-смысловой схемы по приемке товаров по количеству и качеству 2. Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже. 3. Оформление сопроводительных документов регулирующие процесс приемки составление моделей-образцов (шаблонов) документов описание особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров 4. Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже выкладка товара N в зале с учетом различных факторов 5. Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в магазине. 6. Организация приемки товаров в магазине 7. Условия хранения товаров в магазине, режимы хранения, их характеристика 8. Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп <p>5. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов).</p> <p>6. Подготовка к контрольным вопросам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие «выкладка товара». 2. Понятие планограмма. 3. Принципы составления планограмм. 4. Дисплейная выкладка. 5. Инструменты представления товара в мерчендайзинге 6. Приёмы представления товара в мерчендайзинге. 7. Основные типы выкладки товаров в мерчендайзинге и их краткая. 8. Товары, для которых рекомендуется объемное представление: примеры и причины такого представления. 9. Товары, которые целесообразно представлять по видам и стилям, по цветовой гамме: примеры и причины такого представления. 	33	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения заочная	
1	2	3	4
	10. Роль упаковки в представлении товара. 11. Требования, предъявляемые к упаковке товара.		
	<i>Контрольная работа по разделу 7 в форме электронного тестирования</i>		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		8	
Виды работ:	<p>Специфика функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.</p> <p>Организация и формы ведения производства, материальная база, основные технологические процессы.</p> <p>Ознакомление с учредительными документами предприятия.</p> <p>Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность.</p> <p>Оформление коммерческих договорных обязательств.</p> <p>Организация проведения выставки-ярмарки.</p>		
Экзамен	Часы для проведения экзамена включены в практические занятия		
	ИТОГО:	171	
	- аудиторных часов:	24	
	- самостоятельной учебной работы:	123	
	- учебной практики (в том числе в форме практической подготовки):	24	
Раздел 8. Эксплуатация торгового-технологического оборудование		171	
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		147	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
Тема 8.1. Техническое оснащение торговых организаций	<p><i>Введение в техническое оснащение отрасли и охрану труда. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь. Подъемнотранспортное оборудование. Холодильное оборудование. Торговые автоматы и полуавтоматы. Тепловое оборудование. Автотранспорт для торговли. Измельчительно-режущее оборудование. Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки. Измерительное оборудование. Оборудование для расчетов и защиты товаров.</i></p> <p>Задачи, цели дисциплины. Значение технологического оборудования и охраны труда. Общая характеристика и классификация оборудования.</p> <p>Назначение мебели для торговых предприятий. Классификация мебели для торговых предприятий. Требования к мебели для торговых организаций</p> <p>Типизация, унификация и стандартизация мебели для торговых предприятий. Мебель для торговых залов магазинов. Оборудование для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже</p> <p>Назначение и классификация инвентаря. Инвентарь для вскрытия тары. Инвентарь для оценки качества товаров. Инвентарь для подготовки товаров к продаже. Инвентарь для выкладки товаров. Инвентарь для отпуска и упаковки товаров покупателям. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь для отбора товаров покупателями. Кассовый инвентарь. Инвентарь общий. Инвентарь вспомогательный. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.</p> <p>Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Требования, предъявляемые к подъемно-транспортному оборудованию:</p> <p>Грузоподъемные машины. Транспортирующие машины. Погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины и механизмы. Специальные машины. Правила эксплуатации подъемнотранспортного оборудования.</p> <p>Назначение холодильного оборудования, способы получения холода. Классификация холодильного оборудования. Холодильные агрегаты, установки и машины.</p> <p>Холодильное оборудование для торговых залов. Холодильное оборудование для складских и подсобных помещений. Специализированное холодильное оборудование. Кондиционирование воздуха. Правила эксплуатации холодильного оборудования и техника безопасности.</p> <p>Классификация торговых автоматов. Структура торговых автоматов. Автоматы для продажи жидких товаров. Автоматы для продажи штучных товаров. Автоматы для комбинированной торговли. Эксплуатация торговых автоматов.</p> <p>Основы тепловой обработки пищевых продуктов. Классификация тепловых аппаратов и их структура. Источники теплоты и теплоносители. Варочное тепловое оборудование. Жарочные тепловые аппараты. Эксплуатация теплового оборудования.</p> <p>Классификация автотранспорта по назначению и конструкции. Автомашины – самопогрузчики. Холодильный транспорт.</p> <p>Классификация измельчительно-режущего оборудования. Оборудование для измельчения твердых пищевых продуктов (размолочные машины). Оборудование для измельчения мягких пищевых</p>	2	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>продуктов. Миксеры и блендеры. Оборудование для нарезки пищевых продуктов. Эксплуатация измельчительно-режущего оборудования.</p> <p>Процесс фасовки и упаковки в торговле. Материалы для тары и упаковки товаров. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Фасовка в стеклянную и металлическую тару, в алюминиевую фольгу и пергамент, в полимерную упаковку. Вакуум – упаковочное оборудование. Специальные виды тары и упаковки.</p> <p>Измерения в торговле. Классификация весоизмерительных устройств. Требования, предъявляемые к весам. Механические весы. Электронные весы. Меры длины и объема. Эксплуатация измерительных устройств. Понятие о процессе расчета с покупателями и его техническом оснащении. Назначение и устройство основных функциональных узлов ККМ. Классификация контрольно-кассовых машин. Порядок регистрации ККМ</p> <p>Размещение расчетных узлов на предприятиях торговли. Электронная техника для торговли. Системы защиты товаров. Техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин.</p>		
	Практические занятия	6	
	<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	2	
<p>Тема 8.2. Организационные и правовые нормы охраны труда. Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении</p>	<p><i>Правовые и организационные основы охраны труда в торговле. Организация охраны труда предприятий. Производственный травматизм и профессиональные Заболевания.</i></p> <p>Нормативно-правовая база охраны труда. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Система стандартов по технике безопасности.</p> <p>Служба охраны труда в организации. Обязанности работодателя и работника в области охраны труда. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда.</p> <p>Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи: понятие, классификация, расследование и учет.</p> <p><i>Вредные производственные факторы. Техника безопасности. Обеспечение комфортных условий для трудовой деятельности</i></p> <p>Понятие, классификация и характеристика вредных производственных факторов. Способы и методы защиты от вредных производственных факторов. Отраслевые правила по охране труда по соблюдению условий труда в торговле</p> <p>Понятие, назначение и регламентация техники безопасности. Требования ТБ при проектировании и содержании организаций. Требования ТБ к организации технологическим процессам, к организации рабочих мест.</p> <p>Техническая безопасность при эксплуатации торгового оборудования.</p> <p>Микроклимат помещений. Производственное освещение. Психофизиологические основы</p>	2	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	безопасности труда. Эргономические основы безопасности труда.		
	Практические занятия	6	
	<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	2	
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 3. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 4. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Экономические последствия от производственного травматизма и профессиональных заболеваний. 2. Эффективность мероприятий по охране труда. 3. Организационные основы ОТ. 4. Органы управления, аттестация рабочих мест, обучение персонала, сертификация производств. 5. Расследование и учет несчастных случаев на производстве. 6. Действие комплексных опасных факторов при возникновении взрывов и пожаров, нарушение герметичности систем, находящихся под давлением, при авариях и катастрофах транспортных систем и др. 7. Экспертиза безопасности 8. Опасные факторы на производствах с применением ядовитых веществ, при изготовлении продовольственных товаров, при транспортировании, хранении и эксплуатации различных видов продукции 9. Обеспечение комфортных климатических условий в рабочей зоне 10. Характеристика освещения и световой среды 11. Виды освещения и его нормирование 12. Создание комфортных зрительных условий. 13. Виды ручных огнетушителей 14. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования 15. Защита от статического и атмосферного электричества 16. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током 17. Технические средства защиты от поражения электрическим током	131	
	<i>Контрольная работа по разделу 8 в форме электронного тестирования</i>		
Дифференцированный зачет	Часы для проведения дифференцированного зачета включены в практические занятия		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		24	
Виды работ:	Изучение оборудования и процессов товародвижения предприятия оптовой торговли. Изучение оборудования предприятий розничной торговли непродовольственными товарами. Изучение оборудования предприятий розничной торговли продовольственными товарами.		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Разработка рекомендаций по техническому перевооружению предприятия розничной торговли.		
	ИТОГО:	171	
	- аудиторных часов:	16	
	(в том числе в форме практической подготовки)	4	
	- самостоятельной учебной работы:	131	
	- учебной практики (в том числе в форме практической подготовки):	24	

* Практические занятия могут проводиться в электронной информационно-образовательной среде (Личная студия обучающегося)

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

4.2.1. Нормативные правовые акты

1. **Конституция Российской Федерации** [Текст] : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ. -2014.- № 31. - ст. 4398.

2. О бухгалтерском учете [Текст] : Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) // СЗ РФ. - 2011. – № 50. – Ст. 7344.

3. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Текст] : Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 11.04.2018) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1998. - № 23.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Текст] : Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26-н (ред. 16.05.2016) // "Российская газета", №91-92, 16.05.2001.

4.2.2. Основная литература:

4.2.2.1. МДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Цветкова Е.А. Введение в коммерческую деятельность. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
2. Цветкова Е.А. Государственное регулирование коммерческой деятельности. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
3. Цветкова Е.А. Хозяйственные связи и договорные отношения. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.2.2. МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ:

1. Цветкова Е.А. Склад и складские операции. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

2. Цветкова Е.А. Товародвижение. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.2.3. МДК.01.03 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА:

1. Цветкова Е.А. Введение в техническое оснащение отрасли и охрану труда. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
2. Цветкова Е.А. Назначение холодильного оборудования, способы получения холода. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.3. Дополнительная литература

4.2.3.1. МДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

1. Цветкова Е.А. Товародвижение: закупки товаров, складское хозяйство, оптовые и розничные продажи, реклама. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
2. Цветкова Е.А. Инфраструктура коммерческой деятельности: транспортное обеспечение, экспортно-импортные операции, уменьшение риска. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.3.2. МДК 01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ:

1. Цветкова Е.А. Инфраструктура коммерческой деятельности: транспортное обеспечение, экспортно-импортные операции, уменьшение риска. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
2. Цветкова Е.А. Торгово-технологический процесс в магазине. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.2.3. МДК.01.03 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА:

1. Цветкова Е.А. Правовые и организационные основы охраны труда в торговле. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
2. Цветкова Е.А. Вредные производственные факторы. Техника безопасности. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.4. Интернет-ресурсы:

- www.znaytovar.ru
- www.profnplus.ru
- Справочно-правовая система «Консультант плюс»

4.3. Общие требования организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля является сдача текущей аттестации по разделам модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**.

Образовательная организация располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательной организацией. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам. Реализация образовательного процесса обеспечивает: выполнение обучающимися практических заданий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров.

Во время реализации программы модуля целесообразно рассматривать курс дисциплин: ОП.01 «Экономика организации», ОП.02 «Статистика», ОП.07 «Бухгалтерский учет».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение профессиональному модулю: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. - участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	Анализ дневника
ПК 1.2. - на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- знание видов товарных запасов - порядок управления товарными запасами, - правила размещения товаров на хранение	Анализ дневника
ПК 1.3. - принимать товары по количеству и качеству.	- организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами	Анализ дневника
ПК 1.4. - идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определять тип, вид и класс торговой организации	Анализ дневника
ПК 1.5. - оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	Анализ дневника
ПК 1.6. - участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	Анализ дневника
ПК 1.7. - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- применение методов, средств и приемов управления, - отработка навыков управленческого общения	Анализ дневника
ПК 1.8. - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации	Анализ дневника
ПК 1.9. - применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение	- выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; - умение пользоваться приемами и методами логистики	Анализ дневника

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
материальных потоков.		
ПК -1.10 - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда; - точность и скорость выполнения расчётно-кассовых операций; - бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; - умение работать на ККМ различных типов. 	Анализ дневника

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Демонстрация интереса к будущей профессии.</p> <p>Участие в кружковой работе.</p>	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 2 - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации производственной деятельности структурного подразделения.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 3 - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации производственной деятельности.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 4 - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<p>Эффективный поиск необходимой информации.</p> <p>Соответствие выбранной информации действующему законодательству.</p>	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 6 - работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Активность и умение работать в группе. Коммуникабельность и взаимоуважение.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 7 - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Активность и целеустремленность. Обоснованность постановки цели и задач самообразования.	Письменный отчёт обучающегося.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 12 - соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Выполнение требований нормативно-правовых актов РФ в ходе составления документов, обеспечивающих коммерческую деятельность и организацию торговли.	Письменный отчёт обучающегося.

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- экзамен;
- дифференцированный зачет;
- комбинированный метод в форме фронтального опроса и групповой самостоятельной работы;
- домашние задания проблемного характера;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
- подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар).

Формы оценки

Электронный экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9% выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично.

Дифференцированный зачет:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении

заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Фонд оценочных средств МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

1. Внешние факторы, влияющие на деятельность торгового предприятия
2. Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли.
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности
4. Принципы построения организационных структур коммерческих служб.
5. Инфраструктура коммерческой деятельности
6. Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок
7. Деловой этикет менеджера по продажам
8. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности
9. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ
10. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках
11. Особенности договорных отношений в коммерческой деятельности
12. Формы товародвижения за рубежом
13. Методы коммерческой деятельности
14. Нормативно-правовая база инновационной деятельности
15. Франчайзинг лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности
16. Причины возникновения коммерческих рисков
17. Организационно-правовые особенности договора мены
18. Изменение и расторжение договора
19. Коммерческие обязательства финансовой аренды
20. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования
21. Составить план коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.
22. Составить план по сбытовой коммерческой деятельности.
23. Подготовка презентации по теме «Основные операции закупочной деятельности»
24. Подготовка презентации по теме «Основные операции сбытовой деятельности»
25. Анализ перечня услуг оптовых предприятий.
26. Подготовка к письменному опросу по разделу (несколько тем).
27. Анализ проведение выставки-ярмарки

28. Классификация, устройство и планировка товарных складов
29. Этапы процесса проведения закупки
30. Организация оперативно-сбытовой продукции
31. Международные торговые организации

Примерный перечень тем эссе

1. Изучение учредительных документов, прав и обязанностей работников предприятия
2. Формирование организационных структур коммерческих служб
3. Изучение закона «О лицензировании отдельных видов деятельности».
4. История развития коммерции в России
5. Виды и характеристика организационно-правовых форм предприятий.
6. Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли, ответы на вопросы, составление тестов
7. Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.
8. Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность, составление тестов
9. Разработка организационной структуры коммерческих служб.
10. Разработка положения о коммерческом отделе Разработка должностной инструкции менеджера по продажам.
11. Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета
12. Товарная биржа
13. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса
14. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, их оформление.
15. Изучение и оформление договоров лизинга, аренды, проката.
16. Нормативные документы, регулирующие договорные отношения в коммерческой деятельности.
17. Установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль их выполнения.
18. Формы товародвижения, звенность.
19. Порядок заключения договорных обязательств
20. Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров
21. Оформление договора на перевозку товаров
22. Изучение маркировки на транспортной таре
23. Информационные процессы в торговой организации
24. Товарные знаки и знаки обслуживания
25. Способы защиты коммерческой тайны
26. Выбор поставщика и установление с ним хозяйственных связей
27. Оформление плана сбыта
28. Выбор метода оптовой продажи и оказания услуг
29. Анализ рекламных средств, применяемых на предприятиях
30. Определение потребности в складской площади и емкости складов. Рассчитать показатели работы склада
31. Изучение ярмарочно-выставочной деятельности.
32. Выбор оптимального варианта доставки груза.
33. Определение потребности в складской площади и емкости складов. Рассчитать показатели работы склада.
34. Таможенное оформление грузов
35. Руководство таможенным делом.
36. Транспортная обеспеченность и система управления транспортом

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

1. Коммерческая деятельность как категории рыночной, ее понятие и общесистемные особенности функционирования.

2. Российский опыт коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.
3. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.
4. Сферы применения коммерческой деятельности в народном хозяйстве.
5. Инфраструктура товарного рынка и ее роль в коммерческой деятельности.
6. Предмет и метод дисциплины «Основы коммерческой деятельности».
7. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам.
8. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.
9. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве.
10. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
11. Оценка товаров в рыночных условиях.
12. Виды услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов предприятия.
13. Развитие коммерции в России и за рубежом: периоды, этапы, их содержание и эволюция.
14. Реформирование и тенденции развития коммерции в высокоразвитой рыночной экономике.
15. Оценка личных и деловых качеств специалиста коммерции, его адаптация к новым условиям хозяйствования.
16. Определение целей и задач коммерческой деятельности.
17. Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.
18. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия, методы их анализа и использование для решения коммерческих задач.
19. Классификация методов исследования коммерческой деятельности.
20. Методы организации коммерческой деятельности.
21. Методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности.
22. Классификация переменных величин в коммерции, связанных между собой функциональной зависимостью. Методы их анализа.
23. Методы анализа коммерческого риска.
24. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.
25. Метод экономико-математического моделирования как способ изучения коммерческих процессов.
26. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.
27. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.
28. Методические подходы к потребительской оценке товаров на рынке.
29. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия.
30. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования.
31. Выбор товаров при закупке и формирование ассортимента.
32. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка.
33. Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов.
34. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласовании ее основных условий.
35. Виды договоров, заключаемых предприятиями при закупке и продаже товаров. Влияние условий договоров на показатели коммерческой деятельности.
36. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.
37. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности.
38. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.

39. Принципы и формы организации товародвижения.
40. Каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами.
41. Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения.
42. Формирование и управление товарными запасами.
43. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
44. Управление процессами продажи товаров.
45. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии и современных технологий процессов сервисного обслуживания
46. Управление качеством услуг.
47. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)
48. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности, экономия денежных ресурсов при закупке и продаже товаров.
49. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, влияние на ее результативность.
50. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия и факторы их обуславливающие.

Примерный перечень тем курсовых работ (проектов)

1. Состояние и перспективы развития коммерческой деятельности в России
2. Психология и этика коммерческой деятельности
3. Коммерческий риск и способы его уменьшения
4. Коммерческая информация и ее защита
5. Роль товарных знаков в коммерческой работе
6. Организация хозяйственных связей в торговле
7. Поставка товаров для государственных нужд
8. Организация расчетов в коммерческой деятельности
9. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров
10. Оптовые продовольственные рынки и их роль в закупках товаров
11. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
12. Коммерческая работа по розничной продаже товаров
13. Организация биржевой торговли
14. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)
15. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах
16. Организация рекламно-информационной деятельности
17. Роль рекламы в продвижении товара
18. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций
19. Организация таможенных операций
20. Развитие лизинга в России
21. Франчайзинг в рыночной экономике
22. Особенности коммерческой работы в общественном питании
23. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий
24. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий розничной торговли

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКЗАМЕН

Понятие, характеристика, задачи, эволюция коммерческой деятельности

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1
Тип	1
Вес	1

Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях сферы товарного обращения

среди участников рынка, - это _____ дисциплины «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».	
	предмет
	объект
	субъект
	задачи

Задание

Порядковый номер задания	2
Тип	1
Вес	1

Производственные, торговые, посреднические, финансовые, страховые и иные организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы, обеспечивающие эффективное функционирование товарного рынка, - это _____ дисциплины «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».	
	объект
	субъект
	задачи
	цели

Задание

Порядковый номер задания	3
Тип	1
Вес	1

Появление коммерческой деятельности связывается с	
	разделением труда
	интернационализацией
	глобализацией
	формированием рыночных структур

Задание

Порядковый номер задания	4
Тип	1
Вес	1

Торговцы на Руси сосредотачивались в	
	городах
	деревнях
	селах
	кремлях

Задание

Порядковый номер задания	5
Тип	1
Вес	1

Человек на Руси, торгующий с другими городами и странами, -	
	гость
	офеня
	прасол
	купец

Задание

Порядковый номер задания	6
Тип	2
Вес	1

Общенаучные методы, применяемые при изучении организации и управления торгово-сбытовой деятельностью:	
	диалектический материализм
	наблюдение
	эксперимент
	экспертные оценки
	анкетные опросы

Задание

Порядковый номер задания	7
--------------------------	---

Тип	2
Вес	1

Специальные методы, применяемые при изучении организации и управления торгово-сбытовой деятельностью:	
	анкетные опросы покупателей
	экономико-математические расчеты
	экспертные оценки
	сравнение
	аналогия

Задание

Порядковый номер задания	8
Тип	2
Вес	1

Торговые посредники в X-XII вв. в России:	
	прасол
	офеня
	купец
	пращур

Задание

Порядковый номер задания	9
Тип	2
Вес	1

Промыслы на Руси:	
	звероловство
	бортничество
	зверофермы
	инкубаторы

Задание

Порядковый номер задания	10
Тип	2
Вес	1

В XVIII в. в России существовали биржи в:	
	Санкт-Петербурге
	Ревеле
	Риге
	Архангельске
	Тюмени
	Хабаровске

Задание

Порядковый номер задания	11
Тип	2
Вес	1

Принципы коммерческой работы:	
	свобода выбора поставщиков при закупке товара
	экономическое равноправие партнеров
	саморегулирование процессов купли-продажи товаров
	конкуренция предприятий
	ограниченное количество поставщиков
	централизованное ценообразование

Задание

Порядковый номер задания	12
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие между аспектами коммерческой деятельности и дисциплинами, изучающими их:	
Организация процесса сбыта товаров, продвижения новых товаров к потребителю, выработка стратегии рекламы	маркетинг

Знание о потребительских качествах товаров, позволяющих подчеркнуть их потребительские достоинства	товароведение
Расчет экономической эффективности коммерческой деятельности	экономика предприятия
Управление персоналом торгового предприятия	менеджмент

Задание

Порядковый номер задания	13
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между задачами коммерческой деятельности и институтами, которые их решают:	
Снижение рисков	страховые компании
Накопление капиталов	банки
Поиск торговых партнеров	биржи
Торговля в условиях частной собственности	купечество

Задание

Порядковый номер задания	14
Тип	4
Вес	1

Организация экономической, производственной, сельскохозяйственной, финансовой или иной деятельности, приносящей предпринимателю доход, - _____.
предпринимательство

Задание

Порядковый номер задания	15
Тип	4
Вес	1

Вид торгового предпринимательства, связанного с торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи в целях получения прибыли, - _____.
коммерция

Задание

Порядковый номер задания	16
Тип	4
Вес	1

Коробейник, странствующий торговец, развозящий повсюду мелочный товар, - _____.
офеня

Задание

Порядковый номер задания	17
Тип	4
Вес	1

Период оживления в области торговли и коммерческого предпринимательства в России в 1921-1926 гг. - _____.
В ответ введите аббревиатуру.

НЭП

Задание

Порядковый номер задания	18
Тип	5
Вес	1

Расположите этапы развития коммерческой деятельности в России в правильной последовательности:	
Зарождение	
Становление	
Бурный рост	
Стабильное развитие	
Ликвидация	
Возрождение	

Задание

Порядковый номер задания	19
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения: А) Предпринимательство – одна из форм коммерческой деятельности. В) Коммерческая деятельность состоит в купле-продаже товаров.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	20
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения: А) Первая биржа появилась в России в Санкт-Петербурге в 1703 г. В) По реформе Петра I крупные торговцы входили в третью гильдию.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Основы организации коммерческой деятельности

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	21
Тип	1
Вес	1

Совокупность приемов и способов, обеспечивающих функционирование разных стадий товарно-денежного обмена, -	
	коммерческая операция
	торговая операция
	внешнеторговая операция
	производственная операция

Задание

Порядковый номер задания	22
Тип	1
Вес	1

Рынки отдельных товаров или товарных групп, на которых взаимодействуют много продавцов и покупателей и где ни один отдельно взятый покупатель или продавец не может оказывать значительного влияния на цену, -	
	конкурентные рынки
	неконкурентные рынки
	монополистические рынки
	олигополистические рынки

Задание

Порядковый номер задания	23
Тип	1
Вес	1

Виды спроса по интенсивности -	
	стабильный, угасающий
	интенсивный, потенциальный
	формирующийся, сложившийся
	повседневный, периодический, эпизодический

Задание

Порядковый номер задания	24
Тип	2
Вес	1

Основные источники товарного предложения:

	продукция промышленного производства
	личные подсобные хозяйства
	комиссионная торговля
	экспорт

Задание

Порядковый номер задания	25
Тип	2
Вес	1

Торговые операции:	
	продажа товаров
	сервисное обслуживание
	стимулирование продаж
	управление товарными ресурсами
	операции на внешнем рынке страны

Задание

Порядковый номер задания	26
Тип	2
Вес	1

Коммерческие операции, регулирующие взаимоотношения оптовой и розничной торговли:	
	формирование ассортимента оптовых организаций
	заключение договоров поставки с розничными торговыми организациями
	коммерческая деятельность по организации товароснабжения
	обоснование потребности в товарах, разработка потребительского заказа
	формирование имиджа

Задание

Порядковый номер задания	27
Тип	2
Вес	1

Коммерческие операции, косвенно влияющие на получение дохода:	
	комплексное изучение рынка
	изучение требований покупателей
	формирование ассортимента
	сервисное обслуживание
	управление товарными запасами

Задание

Порядковый номер задания	28
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между формами внешнеторговых операций:	
Продажа товаров и услуг за границу государства	экспортные операции
Приобретение товаров и услуг из-за границы государства	импортные операции
Продажа за границу ранее импортированных товаров без существенной переработки в стране покупателя	реэкспортные операции
Ввоз в страну товаров, ранее проданных или вывезенных без существенной переработки в другом государстве	реимпортные операции

Задание

Порядковый номер задания	29
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между этапами товародвижения и коммерческими операциями:	
Коммерческие операции, осуществляемые при взаимоотношениях торговли с предприятиями –изготовителями товара	выбор поставщика и канала продвижения товара
Коммерческие операции, регулирующие взаимоотношения оптовой и розничной торговли	контроль выполнения договоров по поставке товаров рознице
Коммерческая работа в розничной торговле	формирование ассортимента товаров в магазинах
Коммерческие операции, необходимые на всем пути продвижения	информационное обеспечение

товара от изготовителя до конечного потребителя	коммерческой деятельности
---	---------------------------

Задание

Порядковый номер задания	30
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между видами спроса и определениями:	
Действительный спрос	предъявляемый спрос на товары
Удовлетворенный спрос	реализуемый при покупке товаров и оплате услуг спрос
Неудовлетворенный спрос	нереализованный спрос ввиду отсутствия товаров в продаже или несоответствия их ассортимента и качества требованиям потребителей
Отложенный спрос	не связанный с уровнем товарного предложения спрос, возникающий из-за временного отсутствия условий для потребления каких-либо товаров

Задание

Порядковый номер задания	31
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Изменение спроса или предложения в зависимости от изменения цены или дохода	эластичность
Возможность иметь у себя имущество	владение
Возможность эксплуатации имущества, использования его в хозяйственных целях или потребления	пользование
Возможность изменения принадлежащего собственнику имущества, его состояния или предназначения, например, возможность продать имущество, подарить, разделить на части	распоряжение

Задание

Порядковый номер задания	32
Тип	4
Вес	1

Среда функционирования коммерческого предприятия и место реализации товаров - _____.
рынок

Задание

Порядковый номер задания	33
Тип	4
Вес	1

Объем и структура товарного предложения, все виды доходов и сбережений, нетоварные расходы населения, уровень и соотношение цен на товары и услуги, жилищное строительство - _____ факторы, формирующие покупательский спрос.
экономические

Задание

Порядковый номер задания	34
Тип	4
Вес	1

Общая численность населения, возрастной, половой, этнический состав населения, расселение по территории страны, миграция, рождаемость, смертность, средняя продолжительность жизни, количество браков и разводов, размер и состав семьи, уровень здоровья населения - _____ факторы, формирующие покупательский спрос.
демографические

Задание

Порядковый номер задания	35
Тип	4
Вес	1

Соотношение спроса, предложения, цены в конкретный момент - _____ рынка.
конъюнктура

Задание

Порядковый номер задания	36
--------------------------	----

Тип	4
Вес	1

Объем продукции, который может быть реализован на рынке при сложившейся конъюнктуре - _____ рынка.
емкость

Задание

Порядковый номер задания	37
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

- А) Для рынка покупателя характерно превышение спроса над предложением.
В) Рынок продавца - профицитный.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	38
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

- А) Вынесенная на рынок платежеспособная потребность населения – потребительское предложение.
В) Цена балансируется с товарным предложением через покупательский спрос.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Коммерческая служба предприятия

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	39
Тип	1
Вес	1

Простые посредники -

	брокеры
	поверенные
	агенты
	комиссионеры

Задание

Порядковый номер задания	40
Тип	1
Вес	1

Посредники, получающие (но не покупающие) товар у продавца для реализации на рынке в течение определенного срока, -

	консигнаторы
	комиссионеры
	агенты
	дистрибьюторы

Задание

Порядковый номер задания	41
Тип	1
Вес	1

Посредники, заключающие с поставщиком продукции договор купли-продажи, а затем продающие её от своего имени, -

	дистрибьюторы
	консигнаторы

	комиссионеры
	брокеры

Задание

Порядковый номер задания	42
Тип	2
Вес	1

Принципы построения организационных структур коммерческой службы:

	наличие четко сформулированной цели
	четкое разграничение функций
	гибкость
	ригидность
	многозвенность в управлении коммерческой деятельностью

Задание

Порядковый номер задания	43
Тип	2
Вес	1

Преимущества прямого метода осуществления коммерческих операций для продавцов:

	позволяет налаживать более тесные контакты с потребителями
	позволяет лучше изучать условия рынка
	позволяет быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям рынка
	увеличиваются источники закупок товаров и предоставляется возможность их выбора
	сокращение количества посредников и экономия на их оплате

Задание

Порядковый номер задания	44
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:

Синдикат	временное объединение предприятий по совместному сбыту продукции
Трест	объединение, представляющее собой единый комплекс, составные части которого теряют свою юридическую, хозяйственную и коммерческую самостоятельность
Концерн	постоянное добровольное объединение предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе централизации функций научно-технического развития инвестиционной, внешнеэкономической деятельности, финансирования и т.п.
Холдинг	постоянное добровольное объединение предприятий, образующееся при овладении одним АО контрольным пакетом акций других АО с целью финансового контроля и получения дохода от вложенного в акции капитала

Задание

Порядковый номер задания	45
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между способами координации деятельности в коммерции:

Взаимное согласование	контроль за работой осуществляют сами сотрудники
Непосредственный контроль	контроль за деятельностью осуществляет руководитель
Стандартизация процессов труда	запрограммированность трудового процесса, когда координация деятельности уже включена в программу работы; при стандартизации процесса труда нет необходимости в контроле
Стандартизация результатов труда	заблаговременное предопределение или планирование в стоимостной форме результатов деятельности
Стандартизация квалификации	предопределение образования или квалификации работников

Задание

Порядковый номер задания	46
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между отделами и выполняемыми функциями:

Отдел маркетинга	исследование и прогнозирование товарного рынка
Отдел сбыта	установление коммерческих взаимоотношений с

	покупателями
Отдел закупок	проведение стоимостного анализа заготовительной сферы
Отдел внешнеэкономической деятельности	выполнение таможенных функций

Задание

Порядковый номер задания	47
Тип	4
Вес	1

Метод осуществления коммерческих операций, предполагающий установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем – закупку товаров непосредственно у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи и поставку товаров непосредственно конечному потребителю, - _____ метод осуществления коммерческих операций.

прямой

Задание

Порядковый номер задания	48
Тип	4
Вес	1

Метод осуществления коммерческих операций, предполагающий покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено, - _____ метод осуществления коммерческих операций.

косвенный

Задание

Порядковый номер задания	49
Тип	4
Вес	1

_____ организация маркетинга базируется на разделении труда по установившимся и вновь возникающим функциям, на специализации работников.

Функциональная

Понятие и назначение государственного регулирования коммерческой деятельности

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	50
Тип	1
Вес	1

Совместной компетенции Федерации и субъектов касается ст. _____ Конституции РФ.

	72
	4
	29
	36

Задание

Порядковый номер задания	51
Тип	1
Вес	1

Исключительные полномочия Федерации по принятию законов указаны в ст. _____ Конституции РФ.

	74
	36
	107
	76

Задание

Порядковый номер задания	52
Тип	1
Вес	1

Общие вопросы разработки государственной торговой политики с акцентом на целевые программы: индикативное планирование, экономически обоснованные нормы, санкции, приоритеты в развитии разных элементов инфраструктуры – осуществляются на _____ уровне.

	федеральном
	территориальном

	региональном
	местном

Задание

Порядковый номер задания	53
Тип	1
Вес	1

Не контролируют соблюдение торговыми бизнес-структурами действующих в государстве законодательных актов -

	МЧС
	Роспотребнадзор
	ФАС
	Минпромторг

Задание

Порядковый номер задания	54
Тип	1
Вес	1

Нормативные акты Президента РФ, Правительства РФ, федеральных министерств -

	подзаконные акты
	законы
	законодательство
	ведомственные нормативные акты

Задание

Порядковый номер задания	55
Тип	2
Вес	1

Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности:

	разработка, принятие законов, обеспечивающих правовую основу деятельности и защиту прав собственности предпринимателей
	соблюдение норм трудового законодательства
	обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, инвестиционной политики
	борьба с конкурентными тенденциями
	усиление административного вмешательства в работу предприятий

Задание

Порядковый номер задания	56
Тип	2
Вес	1

Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности:

	регулирование внешнеэкономической деятельности
	создание свободной конкурентной среды
	ограничение деловой активности
	обеспечение товарно-денежного и бюджетного дисбаланса посредством финансовой, налоговой, инвестиционной политики

Задание

Порядковый номер задания	57
Тип	2
Вес	1

Источники коммерческого права:

	правовые акты
	судебная практика
	обычаи делового оборота
	арбитражные обычаи

Задание

Порядковый номер задания	58
Тип	2
Вес	1

Нормы коммерческого права соержатся в статьях _____ Конституции РФ.	
	8
	34
	71
	19

Задание

Порядковый номер задания	59
Тип	2
Вес	1

Законы, которые содержат нормы публичного и частного права:	
	о защите конкуренции
	об инвестициях
	об акционерных обществах
	о валютном регулировании

Задание

Порядковый номер задания	60
Тип	2
Вес	1

Законы, в которых преобладают нормы публичного права:	
	Уголовный кодекс РФ
	КоАП РФ
	АПК РФ
	НК РФ
	ГК РФ

Задание

Порядковый номер задания	61
Тип	4
Вес	1

Совокупность комплексных нормативных актов, содержащих нормы разных отраслей права, регулирующих коммерческую деятельность, - _____ законодательство.	
коммерческое	

Задание

Порядковый номер задания	62
Тип	4
Вес	1

Номер закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» - _____.	
381-ФЗ	

Задание

Порядковый номер задания	63
Тип	4
Вес	1

Федеральные законы подразделяются на федеральные конституционные законы и другие федеральные законы в соответствии со ст. _____ Конституции РФ. В ответе укажите число.	
76	

Задание

Порядковый номер задания	64
Тип	4
Вес	1

В случае расхождения закона и подзаконного акта, действует _____.	
закон	

Задание

Порядковый номер задания	65
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения: А) В настоящее время в РФ преобладает преимущественное регулирование подзаконными актами. В) Государственное регулирование коммерческой деятельности направлено на четкое разграничение компетенций федеральных и территориальных органов власти.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	66
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения: А) Если закон или иной нормативный правовой акт субъекта Федерации принят по вопросам, отнесенным к его ведению, и если такой акт противоречит федеральным законам, то действует акт субъекта Федерации. В) Среди Федеральных конституционных законов высшей юридической силой обладает Конституция РФ.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	67
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения: А) Стратегическая цель государства в торговле – создание соответствующих условий для оперативного контроля за рынком и его экономической безопасностью. В) Государство непосредственно воздействует на торговые предприятия.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Нормативные правовые акты, направленные на государственное регулирование коммерческой деятельности

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	68
Тип	1
Вес	1

Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ -	
	<input type="checkbox"/> о лицензировании отдельных видов деятельности
	<input type="checkbox"/> о защите прав потребителей
	<input type="checkbox"/> о защите конкуренции
	<input type="checkbox"/> об организованных торгах

Задание

Порядковый номер задания	69
Тип	1
Вес	1

Лицензия действует	
	<input type="checkbox"/> бессрочно
	<input type="checkbox"/> в течение 1 года
	<input type="checkbox"/> в течение 3 лет
	<input type="checkbox"/> в течение 5 лет

Задание

Порядковый номер задания	70
Тип	1
Вес	1

Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ -	
	Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации
	О лицензировании отдельных видов деятельности
	О защите прав потребителей
	О защите конкуренции

Задание

Порядковый номер задания	71
Тип	1
Вес	1

За субъектами малого и среднего предпринимательства должно резервироваться не менее ___% нестационарных торговых объектов	
	60
	30
	50
	40

Задание

Порядковый номер задания	72
Тип	1
Вес	1

Вознаграждение, включаемое в цену товара, за количество приобретаемых товаров не может превышать ___%.	
	10
	5
	3
	7

Задание

Порядковый номер задания	73
Тип	1
Вес	1

Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации»	
	№ 162-ФЗ
	№ 254-П
	№ 1002-У
	№ 771-ст

Задание

Порядковый номер задания	74
Тип	2
Вес	1

Определения, содержащиеся в Федеральном законе № 381-ФЗ:	
	торговая деятельность
	торговая сеть
	средства идентификации товаров
	лицензиат
	лицензионные требования

Задание

Порядковый номер задания	75
Тип	2
Вес	1

Практики, применяемые торговыми сетями к поставщикам и производителям:	
	бонусы за доступ к сети
	навязывание услуг по маркетингу и рекламе
	плата за изменение ассортимента товаров
	завышенные цены

Задание

Порядковый номер задания	76
Тип	2
Вес	1

Нарушения торговых сетей имеются в случаях:	
	цена 1.9.19 – 300 рублей, 14.9.19 – 350 рублей, 28.9.19 – 400 рублей
	с 1 по 30 сентября цены поднялись с 600 рублей до 850 рублей
	с 1 апреля по 30 апреля цены поднялись со 100 до 120 рублей и с 1 по 30 июня еще на 25 %
	с 1 по 31 мая цены поднялись с 200 рублей до 230 рублей

Задание

Порядковый номер задания	77
Тип	2
Вес	1

Прямое регулирование цен применяется:	
	к лекарственным препаратам, включенным в перечень жизненно необходимых
	к алкогольной продукции крепостью свыше 28 %
	к продовольственным товарам
	к недвижимости

Задание

Порядковый номер задания	78
Тип	2
Вес	1

Основания для проведения внеплановой проверки в отношении лицензиата:	
	истечение срока исполнения лицензиатом ранее выданного лицензирующим органом предписания об устранении выявленного нарушения лицензионных требований
	поступление в лицензирующий орган обращений и заявлений информации о фактах грубых нарушений лицензиатом лицензионных требований
	непредоставление отчетности в Росстат
	отсутствие аккредитации

Задание

Порядковый номер задания	79
Тип	2
Вес	1

Плановые проверки лицензиатов проводятся:	
	не ранее чем через 1 год со дня принятия решения о предоставлении лицензии
	не ранее чем через 3 года со дня проведения последней плановой проверки
	не позднее чем через 1 год со дня принятия решения о предоставлении лицензии
	не позднее чем через 3 года со дня проведения последней плановой проверки

Задание

Порядковый номер задания	80
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Лицензирование	деятельность лицензирующих органов по предоставлению, переоформлению лицензий, продлению срока действия лицензий
Лицензия	специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности, которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом на бумажном носителе или в форме электронного документа, подписанного электронной подписью
Лицензируемый вид деятельности	вид деятельности, на осуществление которого требуется получение лицензии
Лицензирующие органы	уполномоченные федеральные органы исполнительной власти и их территориальные органы, осуществляющие лицензирование

Задание

Порядковый номер задания	81
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Лицензирующие органы	уполномоченные федеральные органы исполнительной власти и их территориальные органы, осуществляющие лицензирование

Соискатель лицензии	юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, обратившиеся в лицензирующий орган с заявлением о предоставлении лицензии
Лицензиат	юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие лицензию
Лицензионные требования	совокупность требований, которые установлены положениями о лицензировании конкретных видов деятельности, основаны на соответствующих требованиях законодательства РФ и направлены на обеспечение достижения целей лицензирования

Задание

Порядковый номер задания	82
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между понятиями и определениями:	
Стационарный торговый объект	торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения, прочно связанные фундаментом такого здания, строения с землей и подключенные (технологически присоединенные) к сетям инженерно-технического обеспечения
Торговая сеть	совокупность двух и более торговых объектов, которые принадлежат на законном основании хозяйствующему субъекту или нескольким хозяйствующим субъектам, входящим в одну группу лиц, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации
Средство идентификации	код маркировки в машиночитаемой форме, представленный в виде штрихового кода, или записанный на радиочастотную метку, или представленный с использованием иного средства (технологии) автоматической идентификации
Продовольственные товары	продукты в натуральном или переработанном виде, находящиеся в обороте и употребляемые человеком в пищу

Задание

Порядковый номер задания	83
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
ГОСТ Р 56876.1-2016	Руководство по добросовестным практикам взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров. Часть 1. Термины и определения
ГОСТ Р 56876.2-2016	Руководство по добросовестным практикам взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров. Часть 2. Общие требования
ГОСТ Р 51303-2013	Торговля. Термины и определения
ГОСТ Р 51773-2009	Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

Задание

Порядковый номер задания	84
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
162-ФЗ	О стандартизации в Российской Федерации
381-ФЗ	Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации
135-ФЗ	О защите конкуренции
99-ФЗ	О лицензировании отдельных видов деятельности

Задание

Порядковый номер задания	85
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Потребительские товары	материальные объекты гражданских прав (вещи), предназначенные для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с

	предпринимательской деятельностью
Категории товаров	группы товаров со сходным назначением либо способом применения, удовлетворяющих схожие запросы потребителей
Качество товара	соответствие поставляемого потребительского товара условиям договора поставки о его качестве
Товары под собственными товарными знаками	товары, производимые поставщиками по заказу торговых сетей, маркированные товарным знаком, права на который принадлежат торговой сети

Задание

Порядковый номер задания	86
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Договор поставки	договор, согласно которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки за обусловленную плату производимые и (или) закупаемые им потребительские товары покупателю для их розничной и (или) мелкооптовой продажи
Существенные условия договора поставки	условия договора поставки относительно ассортимента, количества, качества и цены поставляемых потребительских товаров, относящихся к ним принадлежностей и документов, неисполнение которых одной стороной договора дает другой стороне право отказаться от исполнения договора
Выбор контрагента	процессы выбора покупателем (торговой сетью) поставщика и поставщиком покупателя, основанные на совокупности механизмов и процедур, обеспечивающих получение информации о соответствии потенциальных контрагентов условиям отбора, а также их ранжирование на основании комплекса установленных критериев
Согласование условий договора	процесс проведения сторонами совместных переговоров о существенных и иных условиях договора поставки, который они намерены заключить, или о пересмотре условий действующего договора между ними

Задание

Порядковый номер задания	87
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Поставка товаров	доставка товаров покупателю (торговой сети) либо выборка товаров покупателем
Доставка товаров	отгрузка транспортом товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя
Выборка товаров	получение товаров покупателем, являющимся стороной договора поставки, или лицом, указанным в договоре в качестве получателя, в месте нахождения поставщика на определенных в договоре условиях
Недоставка товаров	поставка поставщиком покупателю или лицам, указанным в договоре в качестве получателей, в течение конкретного периода поставки товаров и в каждое согласованное сторонами место их доставки товаров, не соответствующих по ассортименту и (или) количеству условиям, определенным в договоре поставки и (или) в заявке на поставку, согласованной поставщиком

Задание

Порядковый номер задания	88
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Приемка товаров	подтверждение покупателем или лицами, указанными в договоре в качестве получателей, исполнения поставщиком своих обязательств по поставке товаров в конкретный период поставки и в каждое согласованное сторонами место их доставки или выборки в порядке, определенном в договоре поставки и (или) в заявке на поставку, согласованной поставщиком
Недоприемка товаров	приемка покупателем или лицами, указанными в договоре в качестве

	получателей, одновременно либо в течение конкретного периода поставки товаров и (или) в отдельных либо во всех согласованных сторонами местах их доставки не всех товаров, поставленных ему (им) в соответствии с их ассортиментом, количеством и качеством, определенными в договоре поставки и (или) в заявке на поставку, согласованной поставщиком
Оплата товаров	уплата покупателем продавцу определенной в договоре поставки цены за поставленные и принятые либо за подлежащие поставке и принятию в соответствии с договором поставки товары, в том числе в форме согласованного сторонами зачета встречных требований
Согласование изменения цен	процесс подготовки и принятия сторонами договора поставки решения о пересмотре определенных в договоре цен на поставляемые товары

Задание

Порядковый номер задания	89
Тип	4
Вес	1

Специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности, которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом на бумажном носителе или в форме электронного документа, подписанного электронной подписью, - _____.

лицензия

Задание

Порядковый номер задания	90
Тип	4
Вес	1

Торговым сетям запрещено приобретать дополнительные площади в границах субъекта Федерации, если их доля в объеме реализации продукции на территории субъекта Федерации за предшествующий финансовый год превышает ___%.

В ответе укажите число.

25

Задание

Порядковый номер задания	91
Тип	4
Вес	1

Правительство может устанавливать предельные цены на продовольственные товары первой необходимости на срок не более ___ дней.

В ответе укажите число.

90

Задание

Порядковый номер задания	92
Тип	4
Вес	1

Субъект предпринимательской деятельности, осуществляющий поставки потребительских товаров в торговую сеть на основании договора поставки, - _____.

поставщик

Задание

Порядковый номер задания	93
Тип	4
Вес	1

Услуги покупателя (торговой сети) по доставке или выборке товаров, поставляемых поставщиком, предусмотренные договором поставки или иным связанным с ним договором, - _____ услуги.

логистические

Задание

Порядковый номер задания	94
Тип	4
Вес	1

Услуги покупателя (торговой сети) по продвижению товаров, поставляемых поставщиком, путем осуществления мероприятий по продвижению товаров поставщика, предусмотренных договором поставки

или иным связанным с ним договором, - _____ услуги.
маркетинговые

Задание

Порядковый номер задания	95
Тип	4
Вес	1

_____ практики - практики взаимодействия между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров, признанные Комиссией по применению Кодекса добросовестных практик противоречащими Кодексу добросовестных практик и (или) основополагающим нормам гражданского права, принципам разумности и добросовестности сторон договора поставки потребительских товаров и иных связанных с ним договоров.

Недобросовестные

Задание

Порядковый номер задания	96
Тип	4
Вес	1

Отгрузка транспортом товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя, - _____ товаров.

доставка

Инфраструктура коммерческой деятельности

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	97
Тип	1
Вес	1

Совокупность институтов рынка, которые обслуживают и обеспечивают движение товаров, -

инфраструктура коммерческой деятельности

рыночные институты

товарная инфраструктура

институциональная среда

Задание

Порядковый номер задания	98
Тип	1
Вес	1

ТПП РФ –

торгово-промышленная палата

торгово-производственное предприятие

товарно-промышленное производство

третейско-прокурорское производство

Задание

Порядковый номер задания	99
Тип	1
Вес	1

Лицо, оказывающее услуги по проведению организованных торгов на товарном и (или) финансовом рынках на основании лицензии биржи или лицензии торговой системы, -

организатор торговли

франчайзи

франчайзер

брокер

Задание

Порядковый номер задания	100
Тип	1
Вес	1

Общие принципы взаимоотношений между продавцом и покупателем на оптовом рынке регулируются

гражданским законодательством

	административным законодательством
	уголовным законодательством
	Конституцией РФ

Задание

Порядковый номер задания	101
Тип	1
Вес	1

Макдоналдс и Баскин Роббинс функционируют по системе	
	франчайзинга
	лизинга
	факторинга
	фьючерса

Задание

Порядковый номер задания	102
Тип	1
Вес	1

Сторона, работающая с правообладателем по договору франчайзинга, называется	
	франчайзи
	франчайзер
	франчайзедатель
	франчайзеполучатель

Задание

Порядковый номер задания	103
Тип	2
Вес	1

Современные биржи:	
	закрытые
	регламентируются государством
	открытые
	свободные

Задание

Порядковый номер задания	104
Тип	2
Вес	1

Функции товарной биржи:	
	выявление соотношения спроса и предложения
	формирование цены на товары и услуги
	страхование деятельности участников биржевого оборота
	организация розничного оборота
	централизованное распределение товаров и услуг

Задание

Порядковый номер задания	105
Тип	2
Вес	1

Ярмарки по товарному признаку могут быть:	
	специализированные
	универсальные
	отраслевые
	межотраслевые

Задание

Порядковый номер задания	106
Тип	2
Вес	1

Виды факторинга:	
	с регрессом
	без регресса

	производственный
	товарный
	сервисный

Задание

Порядковый номер задания	107
Тип	2
Вес	1

Принципы успешного франчайзинга:	
	оказание поддержки и обмен информацией
	планирование и прогнозирование развития системы
	общие для системы стратегия сбыта и ценовая политика
	конкуренция между партнерами
	безынициативность предпринимателей

Задание

Порядковый номер задания	108
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Негосударственная некоммерческая общественная организация, оказывающая содействие национальным производственным, коммерческим, иным предприятиям и организациям в установлении, поддержании и расширении деловых контактов с зарубежными партнерами	торгово-промышленная палата
Регулярно функционирующий оптовый рынок, где происходит процесс реализации товаров с определенными характеристиками	товарная биржа
Место купли-продажи конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия оптовыми и розничными торговыми предприятиями и частными торговцами	оптовый продовольственный рынок
Особая сфера экономических денежных отношений, где объектом купли-продажи является страховая защита и где формируются спрос и предложение на нее	страховой рынок

Задание

Порядковый номер задания	109
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Лизинг	вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором лизингодатель по договору обязуется приобрести в собственность имущество у продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для целей предпринимательства
Факторинг	комплекс финансовых услуг, подразумевающих передачу или переуступку права требования финансовых средств. Факторинг более предпочтителен, чем обычный банковский кредит
Франчайзинг	система взаимоотношений, заключающаяся в возмездной передаче одной стороной другой стороне своих средств индивидуализации, производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг, технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации, использование которой другой стороной будет содействовать росту и надежному закреплению на рынке товаров и услуг
Логистика	стратегическая платформа управления материальными, информационными и финансовыми потоками

Задание

Порядковый номер задания	110
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между законами (подзаконными актами) и регулируемыми сферами:	
5340-1	торгово-промышленные палаты
325-ФЗ	организованные торги
1273-р	выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность
164-ФЗ	финансовая аренда (лизинг)

Задание

Порядковый номер задания	111
Тип	4
Вес	1

Финансовая аренда – это _____.

лизинг

Задание

Порядковый номер задания	112
Тип	4
Вес	1

Комплекс финансовых услуг, подразумевающих передачу или переуступку права требования финансовых средств, - _____.

факторинг

Задание

Порядковый номер задания	113
Тип	4
Вес	1

Информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке, - _____.

реклама

Задание

Порядковый номер задания	114
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Биржа не может заниматься предпринимательской деятельностью.

В) Биржи могут быть реальными и фьючерсными.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	115
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Биржевая деятельность не лицензируется.

В) Биржа может быть зарегистрирована в форме общества с ограниченной ответственностью.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	116
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) В России несколько торгово-промышленных палат.

В) ТПП РФ – государственная коммерческая общественная организация.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Коммерческая работа по закупкам и продажам

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	117
Тип	1
Вес	1

Производственные предприятия, фирмы, частные предприниматели и т.д., выпускающие товары потребительского назначения различного ассортимента для удовлетворения спроса потребителей, -

	поставщики-изготовители
	поставщики – оптовые предприятия
	поставщики – розничные предприятия
	поставщики-ритейлеры

Задание

Порядковый номер задания	118
Тип	1
Вес	1

Поставщики по форме собственности -

	частные, государственные, муниципальные, кооперативные
	внутрисистемные, внесистемные
	изготовители, оптовики
	местные, межобластные

Задание

Порядковый номер задания	119
Тип	1
Вес	1

Требование к компетентному органу о защите нарушенного права организации -

	исковое заявление
	претензия
	поручение
	безакцепт

Задание

Порядковый номер задания	120
Тип	1
Вес	1

Экспоцентр специализируется на

	проведении ярмарок
	организации биржевой торговли
	производстве
	оптовой торговле

Задание

Порядковый номер задания	121
Тип	1
Вес	1

Магазин, ограждающая стена или стены которого являются общими или смежными со стенами жилого дома, -

	пристроенный
	встроенный
	совмещенный
	комбинированный

Задание

Порядковый номер задания	122
Тип	2
Вес	1

Ярмарки по товарному признаку:

	специализированные
	универсальные
	отраслевые
	межотраслевые

	международные
	общегосударственные

Задание

Порядковый номер задания	123
Тип	2
Вес	1

Этапы организации ярмарочной торговли:	
	предварительный
	организационный
	заключительный
	кульминационный

Задание

Порядковый номер задания	124
Тип	2
Вес	1

Задачи оптовой торговли в товародвижении по отношению к поставщикам товаров:	
	концентрация коммерческой деятельности
	поддержка процесса перехода прав собственности на товар
	маркетинговое обслуживание
	преобразование промышленного ассортимента в торговый

Задание

Порядковый номер задания	125
Тип	2
Вес	1

Торговые функции магазинов:	
	изучение покупательского спроса на товары
	оказание торговых услуг покупателям
	хранение товаров
	приемка поступивших товаров по количеству и качеству

Задание

Порядковый номер задания	126
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Мелкий магазин	до 250 м ²
Средний магазин	от 251 до 1000 м ²
Крупный магазин	от 1001 до 5000 м ²
Особо крупный магазин	свыше 5000 м ²

Задание

Порядковый номер задания	127
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Специально оборудованное стационарное здание, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям	магазин
Оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест	павильон
Оснащенное торговым оборудованием строение без торгового зала	киоск
Легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли	палатка

Задание

Порядковый номер задания	128
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между структурами ярмарки и функциями:	
Ярмарочный комитет	определение графиков встреч поставщиков и покупателей
Дирекция ярмарки	обеспечение приема и хранения представленных на ярмарку образцов и моделей товаров
Группа по учету договоров	анализ хода заключения договоров и согласования спецификаций
Арбитраж ярмарочного комитета	рассмотрение преддоговорных споров

Задание

Порядковый номер задания	129
Тип	4
Вес	1

Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей -
товародвижение

Задание

Порядковый номер задания	130
Тип	4
Вес	1

Письменное требование о добровольном устранении нарушения условий договора или законодательства -
_____.

претензия

Задание

Порядковый номер задания	131
Тип	4
Вес	1

Магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии), торговой площадью от 400 м² -
гастроном

Задание

Порядковый номер задания	132
Тип	4
Вес	1

Магазин, имеющий торговую площадь при размещении в городах от 3500 м², предлагающий универсальный ассортимент непродовольственных товаров и использующий различные методы торгового обслуживания покупателей (самообслуживание, по образцам, по каталогам, через прилавок обслуживания и др.) -

универмаг

Задание

Порядковый номер задания	133
Тип	4
Вес	1

Магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 м²), в котором представлено до нескольких тысяч наименований как продовольственных, так и непродовольственных товаров, -

гипермаркет

Задание

Порядковый номер задания	134
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Мелкооптовые магазины-склады впервые появились за рубежом в 1980-е гг.

В) В «Кэш энд кэрри» низкая товарооборачиваемость при низких эксплуатационных расходах.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	135
Тип	6

Вес	1
-----	---

Верны ли данные утверждения? А) В магазинах-дискаунтерах сниженные расходы на обслуживание товародвижения. В) Розничная торговая сеть должна быть максимально приближена к поставщикам.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Складское хозяйство

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	136
Тип	1
Вес	1

Ленточные, пластинчатые, роликовые бывают _____.	
	транспортеры
	грузовые лифты
	краны
	тягачи

Задание

Порядковый номер задания	137
Тип	1
Вес	1

Анализ ассортимента продукции, позволяющий классифицировать груз на три категории в соответствии с объемами и частотой заказов, -	
	АВС-анализ
	АБВ-анализ
	123-анализ
	SWOT-анализ

Задание

Порядковый номер задания	138
Тип	1
Вес	1

Информационная система, обеспечивающая автоматизацию управления бизнес-процессами складской работы, -	
	WMS-система
	АВС-система
	GAAP-система
	IPC-система

Задание

Порядковый номер задания	139
Тип	2
Вес	1

Функции складов:	
	складирование и хранение
	прием и контроль качества поступающей продукции
	сортировка, комплектация и упаковка продукции
	преобразование потребительского ассортимента в производственный

Задание

Порядковый номер задания	140
Тип	2
Вес	1

Погрузочно-разгрузочные машины на складе:	
	вилочные погрузчики
	электроштабелеры

	электротягачи
	электрические тали

Задание

Порядковый номер задания	141
Тип	2
Вес	1

Варианты оптимизации процесса комплектации:

	индивидуальный отбор
	комплексный отбор
	зонавая комплектация
	вихревая комплектация

Задание

Порядковый номер задания	142
Тип	2
Вес	1

Функции информационных складских систем и программных продуктов:

	формирование отгрузочных документов
	учет товара в разрезе паллет
	определение размеров технологических зон склада
	неподключение торгового и складского оборудования

Задание

Порядковый номер задания	143
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

Укладка товаров в стеллажи, штабели	размещение на хранение
Взятие целого пакета или его части без снятия поддона	отборка из мест хранения
Логистическая операция, заключающаяся в освобождении транспортного средства от груза	разгрузка
Логистическая операция, заключающаяся в подаче, ориентировании и укладке груза в транспортное средство	погрузка

Задание

Порядковый номер задания	144
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

Стеллажи, используемые для хранения широкого спектра товаров	универсальные стеллажи
Стеллажи, используемые для хранения определенных типов товаров	специальные стеллажи
Машины специальной конструкции, предназначенные для перемещения грузов в вертикальном и горизонтальном направлениях	краны
Машины непрерывного действия, используемые для транспортировки штучных и сыпучих грузов	конвейеры
Машины, используемые для перемещения грузов под тяжестью собственной массы	гравитационные устройства

Задание

Порядковый номер задания	145
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

Склады, предназначенные для накопления текущих товарных запасов, поступающих от множества разных поставщиков и распределяемых между потребителями определенного района	распределительные склады
Склады, предназначенные для временного хранения товарных запасов в транспортных узлах при их перегрузке с одного транспортного средства на другое	транзитно-перевалочные склады
Склады, предназначенные для хранения определенных категорий товаров с ярко выраженной сезонностью производства (сельхозпродукция) или потребления	склады сезонного хранения

Склады, предназначенные для приема и накопления грузов, поступающими небольшими партиями от множества мелких производителей, после чего продукция крупными партиями отправляется в районы потребления	накопительные склады
---	----------------------

Задание

Порядковый номер задания	146
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Складские помещения класса А	складские помещения высшей категории
Складские помещения класса В	складские помещения, построенные или переоборудованные под выполнение задач хранения различных типов грузов
Складские помещения класса С	складские помещения, представляющие собой утепленный ангар или капитальное производственное помещение любой этажности, с высотой потолков не менее четырех метров
Складские помещения класса D	складские помещения, расположенные в подвальных помещениях, объектах гражданской обороны, ангарах, производственных помещениях и прочих нежилых и технических площадях

Задание

Порядковый номер задания	147
Тип	4
Вес	1

Здание, сооружение, предназначенное для приемки, размещения и хранения, поступивших на товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю, - _____.
склад

Задание

Порядковый номер задания	148
Тип	4
Вес	1

Объединение небольших партий грузов - _____.
унитизация

Задание

Порядковый номер задания	149
Тип	4
Вес	1

Логистическая операция, заключающаяся в освобождении транспортного средства от груза, - _____.
разгрузка

Задание

Порядковый номер задания	150
Тип	4
Вес	1

Логистическая операция, заключающаяся в подаче, ориентировании и укладке груза в транспортное средство, - _____.
погрузка

1.2. Фонд оценочных средств МДК.01.02. Организация торговли

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

1. Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99
2. История развития торговли
3. Организация процессов товародвижения
4. Формы товародвижения
5. Участники каналов распределения

6. Факторы, которые учитывает производитель и потребитель при определении каналов товародвижения
7. Задачи и функции торговой организации
8. Современные типы магазинов в России и за рубежом.
9. Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам. подготовка схемы коммерческие и некоммерческие организации
10. Современные типы магазинов в России и за рубежом.
11. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам поиск информации по теме с последующим ее представлением в аудитории в форме доклада, презентаций; составление мини-ридеров по отдельным темам курса
12. Структура розничной книжной торговли подготовка схемы размещения магазинов
13. Место расположение книжного магазина
14. Торговые здания, их классификация
15. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь
16. Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим
17. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг
18. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе.
19. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение
20. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения
21. Управление товарными запасами и потоками
22. Санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов.
23. Уход за товарами при хранении
24. Складской технологический процесс, его структура
25. Организация и технология поступления и особенности приемки товаров на складе
26. Управление товарными запасами в организации розничной торговли
27. Функции розничной сети.
28. Специализация и типизация магазинов розничной торговли
29. Задачи и принципы товароснабжения
30. Классификация торговых зданий и сооружений
31. Группы помещений магазина и требования к их планировке
32. Функции и виды упаковки и тары
33. Составление логико-смысловой схемы по приемке товаров по количеству и качеству
34. Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже.
35. Оформление сопроводительных документов регулирующие процесс приемки составление моделей-образцов (шаблонов) документов описание особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров
36. Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже выкладка товара N в зале с учетом различных факторов
37. Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине.
38. Организация приемки товаров в магазине
39. Условия хранения товаров в магазине, режимы хранения, их характеристика
40. Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп
41. Понятие «выкладка товара».
42. Понятие планограмма.
43. Принципы составления планограмм.
44. Дисплейная выкладка.
45. Инструменты представления товара в мерчандайзинге
46. Приёмы представления товара в мерчандайзинге.
47. Основные типы выкладки товаров в мерчандайзинге и их краткая.
48. Товары, для которых рекомендуется объемное представление: примеры и причины такого представления.

49. Товары, которые целесообразно представлять по видам и стилям, по цветовой гамме: примеры и причины такого представления.
50. Роль упаковки в представлении товара.
51. Требования, предъявляемые к упаковке товара.

Примерный перечень тем эссе

1. Определение факторов и форм товародвижения.
2. Расчет коэффициента звенности товародвижения
3. Сущность товародвижения
4. Факторы влияния и принципы товародвижения
5. Каналы товародвижения
6. Торговля в условиях рынка
7. Анализ оптовых предприятий торговли, статистический анализ оптового оборота в РФ
8. Понятие торговой организации
9. Розничная торговая сеть
10. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной торговли.
11. Мерчандайзинговый подход к планировке торгового зала
12. Рациональное распределение площади между отделами. Торговый зал-основное помещение магазина, планировка
13. Расчет численности работников склада.
14. Определение площади склада.
15. Определение технико-экономических показателей работы склада
16. Технология товародвижения на складе
17. Технология отпуска товаров со склада
18. Формирования ассортимента в торговой организации
19. Выбор формы товароснабжения
20. Ознакомление с планировкой разных типов магазинов.
21. Анализ эффективности использования торговой площади
22. Характеристика розничной торговли
23. Требования к организации товароснабжения
24. Требования к планировке помещений магазина
25. Определение потребности в товарах и составление заявок на завоз товаров в магазин
26. Ознакомление с Инструкциями о порядке приемки товаров в магазине
27. Изучение правил торговли
28. Изучение закона о защите прав
29. Обеспечение товародвижения и приемка товаров по количеству и качеству
30. Документы удостоверяющие заключение договора на хранение
31. Решение ситуаций, основанных на выборе покупателей
32. Работа с плохопродающимся товаром
33. Показатели эффективности мерчандайзинга
34. Цели использования выкладки товаров

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

1. Сущность организации торговли.
2. Понятие и сущность процесса товародвижения.
3. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
4. Влияние научно-технического прогресса на развитие торговли.
5. Сущность и задачи коммерческой деятельности.
6. Принципы коммерческой деятельности.
7. Виды коммерческой деятельности.
8. Классификация розничных торговых предприятий и принципы их размещения.
9. Функции рознично-торговых предприятий.
10. Специализация и типизация магазинов.
11. Товароснабжение в розничной торговле.

12. Техничко-экономические показатели эффективности использования магазинов.
13. Содержание торгово-технологического процесса в магазине и принципы его организации.
14. Поступление и приемка товаров.
15. Хранение и подготовка товаров к продаже.
16. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
17. Организация и технология продажи товаров в магазине.
18. Дополнительные услуги в розничной торговле.
19. Внемагазинные формы продажи товаров.
20. Требования к устройству магазина.
21. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
22. Устройство и планировка торгового зала и помещений магазина.
23. Санитарно-технические устройства магазина.
24. Назначение и функции складов.
25. Классификация складов.
26. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
27. Виды складских помещений и их планировка.
28. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
29. Оборудование для хранения товаров.
30. Подъемно-транспортное оборудование.
31. Весоизмерительное и фасовочное оборудование.
32. Складской технологический процесс и принципы его организации.
33. Технология операций по поступлению и приемке товаров.
34. Технология размещения, укладки и хранения товаров.
35. Организация и технология отпуска товаров со склада.
36. Мебель для торговых залов магазина.
37. Торговый инвентарь.
38. Торговое холодильное оборудование.
39. Торговое измерительное оборудование.
40. Контрольно-кассовое оборудование.
41. Понятие об ассортименте товаров и их классификация.
42. Порядок формирования товарного ассортимента на предприятиях оптовой торговли.
43. Формирование ассортимента товаров в магазинах.
44. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
45. Понятие и правовое регулирование договоров.
46. Классификация договоров.
47. Порядок заключения и исполнения договоров.
48. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
49. Изменение и расторжение договора.
50. Организация тарного хозяйства в торговле.
51. Классификация и характеристика основных видов тары.
52. Унификация, стандартизация и качество тары.
53. Сущность и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
54. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
55. Правила продажи отдельных видов товаров.
56. Правила продажи товаров по образцам.
57. Правила продажи товаров дистанционным способом.
58. Комиссионная торговля непродовольственными товарами.
59. Правила работы предприятий розничной торговли.
60. Санитарные правила торговли.
61. Организационные и правовые нормы охраны труда.
62. Травматизм и профзаболевания.
63. Техника безопасности условий труда.

64. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ».

65. Регулирование отношений между потребителями и продавцами.

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКЗАМЕН.

Понятие и сущность процесса товародвижения

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1
Тип	1
Вес	1

Мера эффективности системы товародвижения -	
	отношение затрат фирмы к уровню обслуживания клиентов
	рентабельность товародвижения
	окупаемость инвестиций
	ликвидность товародвижения

Задание

Порядковый номер задания	2
Тип	2
Вес	1

Процесс товародвижения включает в себя:	
	перемещение товаров из мест производства в места потребления
	хранение товаров
	подсортировка товаров
	подготовка товаров к продаже на предприятиях торговли
	продажу товаров
	изготовление товаров

Задание

Порядковый номер задания	3
Тип	2
Вес	1

Рациональная организация процесса товародвижения включает в себя:	
	оптимальные направления движения товаров
	экономичные виды транспорта
	создание сети складов и баз
	создание предприятий-производителей

Задание

Порядковый номер задания	4
Тип	2
Вес	1

Технологическая цепь товародвижения должна доводить до потребителя товары:	
	при минимальных затратах труда
	в широком ассортименте
	при максимальных затратах времени
	в большем количестве, чем спрос, чтобы не было дефицита
	среднего качества

Задание

Порядковый номер задания	5
Тип	2
Вес	1

Максимальный сервис для клиентов подразумевает:	
	поддержание больших товарных запасов

	безупречную систему транспортировки
	наличие минимального количества складов
	обеспечение минимальных складских остатков

Задание

Порядковый номер задания	6
Тип	2
Вес	1

Принципы рациональной организации процесса товародвижения:	
	постоянное совершенствование технологической цепи товародвижения
	широкое применение централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть
	применение наиболее длинных путей движения товара
	неприменение тары-оборудования

Задание

Порядковый номер задания	7
Тип	2
Вес	1

При организации товародвижения:	
	учитывается расстояние перевозки товаров
	минимизируются порожние пробеги транспорта
	учитываются эндо- и экзосвойства товаров
	исключается механизация погрузочно-разгрузочных работ

Задание

Порядковый номер задания	8
Тип	2
Вес	1

Операции, связанные с подготовкой товаров к продаже:	
	фасовка
	упаковка
	комплектование ассортимента
	брендирование

Задание

Порядковый номер задания	9
Тип	2
Вес	1

Направления научно-технического прогресса в торговле:	
	строительство современных предприятий торговли
	электронизация торговых операций
	механизация трудоемких работ
	деавтоматизация процессов продажи товаров

Задание

Порядковый номер задания	10
Тип	2
Вес	1

Коммерческие процессы и операции, выполняемые в сфере товарообращения:	
	оптовая закупка и продажа товаров
	реклама
	заключение договоров
	упаковка и маркировка

Задание

Порядковый номер задания	11
Тип	2
Вес	1

Технологические процессы и операции, выполняемые в сфере товарообращения:	
	транспортировка
	складирование и хранение
	фасовка

	реклама
	розничная продажа

Задание

Порядковый номер задания	12
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие факторов, влияющих на организацию процесса товародвижения:

Производственные факторы	сезонность производства размещение производства
Транспортные факторы	виды используемого транспорта состояние дорог
Социальные факторы	расселение населения уровень доходов населения
Торговые факторы	степень сложности ассортимента размеры предприятий торговли

Задание

Порядковый номер задания	13
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие факторов, влияющих на организацию процесса товародвижения:

Производственные факторы	специализация производственных предприятий приближенность производственных предприятий к источникам сырья
Транспортные факторы	структура парка транспортных средств транспортная сеть региона
Социальные факторы	половозрастная характеристика населения плотность населения
Торговые факторы	уровень организации товароснабжения торговой сети размещение предприятий торговли

Задание

Порядковый номер задания	14
Тип	4
Вес	1

Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей - _____.

товародвижение

Задание

Порядковый номер задания	15
Тип	4
Вес	1

_____ форма товародвижения заключается в завозе товаров в розничную торговую сеть непосредственно с производственных предприятий.

Транзитная

Задание

Порядковый номер задания	16
Тип	4
Вес	1

_____ форма товародвижения применяется к товарам сложного ассортимента.

Складская

Задание

Порядковый номер задания	17
Тип	4
Вес	1

Товары, требующие подсортировки на складах, - товары _____ ассортимента.
Введите ответ в соответствующей грамматической форме.

сложного

Задание

Порядковый номер задания	18
Тип	5
Вес	1

Расположите этапы товародвижения в правильной последовательности:

производственные и сельскохозяйственные предприятия

оптовые базы

мелкооптовые базы

розничные магазины

Задание

Порядковый номер задания	19
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Технологическая цепь товародвижения должна своевременно и бесперебойно доводить товары от производителей до потребителей.

В) Технологическая цепь товародвижения должна доводить до потребителей товары высокого качества и узкого ассортимента.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	20
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Рациональная организация процесса товародвижения предусматривает наибольшее число звеньев.

В) Товары следуют из сферы производства в сферу потребления, а затем в сферу распределения.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	21
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Коэффициент звенности рассчитывается путем отношения оптово-складского товарооборота к розничному.

В) Транзитная форма товародвижения заключается в завозе товаров в розничную торговую сеть со складов.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Каналы и уровни товародвижения

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	22
Тип	1
Вес	1

Фирма-производитель использует среднее число оптовых и розничных посредников, что дает ей возможность сочетать престижный образ товара с хорошим объемом продаж -

	селективное распределение и сбыт
--	----------------------------------

	эксклюзивное распределение и сбыт
	интенсивное распределение и сбыт
	распределение на правах исключительности

Задание

Порядковый номер задания	23
Тип	1
Вес	1

Транспортировка товара от места его создания до места конечного использования - _____ перемещение товара.	
	физическое
	химическое
	математическое
	экономическое
	финансовое

Задание

Порядковый номер задания	24
Тип	1
Вес	1

Процесс перехода права на товар от одного владельца к другому - _____ перемещение товара.	
	экономическое
	финансовое
	физическое
	химическое
	математическое

Задание

Порядковый номер задания	25
Тип	1
Вес	1

Обмен товара на деньги с переменной собственника товара -	
	продажа
	сбыт
	распределение
	потребление

Задание

Порядковый номер задания	26
Тип	1
Вес	1

Функция приспособления товара к запросам покупателей состоит в:	
	упаковке, сортировке, монтаже товара
	поиске потенциальных покупателей
	изыскании и использовании средств для покрытия издержек по работе канала
	транспортировке и складировании товара

Задание

Порядковый номер задания	27
Тип	1
Вес	1

Стимулирование, проведение переговоров, установление контактов, организация товародвижения, проводимые производителем, -	
	нулевой канал распределения
	двухуровневый канал распределения
	трехуровневый канал распределения
	многоуровневый канал распределения

Задание

Порядковый номер задания	28
Тип	1
Вес	1

Синоним избирательного распределения:	
	селективное
	эксклюзивное
	на правах исключительности
	интенсивное

Задание

Порядковый номер задания	29
Тип	2
Вес	1

Прямые каналы товародвижения:	
	принадлежащая фирме сеть магазинов
	почта
	разносная торговля
	брокеры

Задание

Порядковый номер задания	30
Тип	2
Вес	1

Функции участников канала распределения:	
	информационная
	финансирование
	установление контактов
	дестимулирование сбыта
	отказ от риска

Задание

Порядковый номер задания	31
Тип	2
Вес	1

Синонимы:	
	распределение на правах исключительности
	эксклюзивное распределение
	интенсивное распределение
	избирательное распределение

Задание

Порядковый номер задания	32
Тип	2
Вес	1

Факторы, учитываемые при выборе товародвижения:	
	потребители
	продавцы
	товары и услуги
	конкуренция
	производители

Задание

Порядковый номер задания	33
Тип	2
Вес	1

Сбытовая политика включает:	
	определение видов продукции для сбыта
	определение приемлемых для предприятия методов и систем сбыта
	установление линий цен на каждый товар
	доверие посредникам, отсутствие контроля
	обеспечение низкоквалифицированного проведения переговоров с партнерами

Задание

Порядковый номер задания	34
Тип	2
Вес	1

Операции на этапе организации обработки и выполнения заказов:	
	аккумуляция товара
	транспортировка товара
	организация складирования
	формирование портфеля заказов

Задание

Порядковый номер задания	35
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между функциями участников канала распределения:	
Информационная функция	проведение маркетинговых исследований рынка
Стимулирование сбыта	распространение рекламной информации
Организация товародвижения	транспортировка, складирование, хранение, погрузка, разгрузка, комплектация заказов
Установление контактов	поиск потенциальных покупателей

Задание

Порядковый номер задания	36
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Уровень канала распределения	группа посредников, выполняющая конкретную задачу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю
Длина канала товародвижения	количество независимых посредников в товародвижении
Ширина канала товародвижения	количество независимых участников на каждом уровне товародвижения
Каналы товародвижения	путь, по которому товары движутся от производителя к потребителю

Задание

Порядковый номер задания	37
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Новизна	характеризует появление новых разновидностей товаров за определенный период времени
Глубина ассортимента	число разновидностей товаров по каждому наименованию
Ассортиментный перечень	фактическое наличие видов товара ассортиментному перечню и потребностям
Полнота ассортимента	отношение совокупных изделий к их общему количеству

Задание

Порядковый номер задания	38
Тип	4
Вес	1

Все организации и лица, выступающие как посредники и участники сбыта, принимающие на себя или помогающие передать другому лицу право собственности на товар, - _____ товародвижения.	
каналы	

Задание

Порядковый номер задания	39
Тип	4
Вес	1

Перемещение товаров и услуг непосредственно от производителя к потребителю, минуя независимых посредников, - _____ маркетинг.	
прямой	

Задание

Порядковый номер задания	40
Тип	4

Вес	1
-----	---

Перемещение товаров и услуг от производителя к потребителю с использованием посредников, с которыми существуют устные договоренности или письменные договоры, - _____ маркетинг.
косвенный

Задание

Порядковый номер задания	41
Тип	4
Вес	1

Количество независимых посредников в товародвижении - _____ канала товародвижения.
длина

Задание

Порядковый номер задания	42
Тип	4
Вес	1

Количество независимых участников на каждом уровне товародвижения - _____ канала товародвижения.
ширина

Задание

Порядковый номер задания	43
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Благодаря посредникам потребитель может получить преимущества по месту получения товаров или услуг.

В) Благодаря посредникам потребитель может получить преимущества по передаче прав владения на товар.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	44
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Производитель товара может отказаться от посредника и от выполняемой им функции.

В) Канал распределения не может быть нулевым.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	45
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Процесс перехода права на товар от одного владельца к другому – физическое перемещение товара.

В) Экономическое перемещение товара – транспортировка товара от места его создания до места конечного использования.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Сущность, функции и виды складов

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	46
--------------------------	----

Тип	1
Вес	1

Склады в сфере производства	
	готовой продукции
	товаров
	тары
	возвратных отходов

Задание

Порядковый номер задания	47
Тип	2
Вес	1

Склады в сфере обращения:	
	товарные
	тарные
	возвратных отходов
	сырья и материалов
	незавершенного производства
	готовой продукции

Задание

Порядковый номер задания	48
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Распределительные склады	склады, предназначенные для накопления текущих товарных запасов, поступающих от множества разных поставщиков и распределяемых между потребителями определенного района
Транзитно-перевалочные склады	склады, предназначенные для временного хранения товарных запасов в транспортных узлах при их перегрузке с одного транспортного средства на другое
Склады сезонного хранения	склады, предназначенные для хранения определенных категорий товаров с ярко выраженной сезонностью производства (сельхозпродукция) или потребления
Склады досрочного завоза	склады, предназначенные для хранения товаров в районах Крайнего Севера и других труднодоступных районах, где поставка стратегически важных товаров осуществляется только в периоды летней навигации
Накопительные склады	склады, предназначенные для приема и накопления грузов, поступающими небольшими партиями от множества мелких производителей, после чего продукция крупными партиями отправляется в районы потребления

Задание

Порядковый номер задания	49
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между функциями складов:	
Преобразование производственного ассортимента в потребительский в соответствии со спросом	создание необходимого ассортимента для выполнения заказов клиентов
Прием и контроль качества поступающей продукции	операции по разгрузке транспортного средства, проверке сопровождающей документации и пломб, первичный контроль продукции по количеству, контроль качества продукции с целью выявления брака и недопущения его дальнейшего продвижения по логистической цепи
Сортировка, комплектация и упаковка продукции	упорядочение материальных потоков, идущих через склад
Складирование и хранение	выравнивание временной разницы между выпуском продукции и ее потреблением

Задание

Порядковый номер задания	50
--------------------------	----

Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Складские помещения класса А	складские помещения высшей категории
Складские помещения класса В	складские помещения, построенные или переоборудованные под выполнение задач хранения различных типов грузов
Складские помещения класса С	складские помещения, представляющие собой утепленный ангар или капитальное производственное помещение любой этажности, с высотой потолков не менее четырех метров
Складские помещения класса D	складские помещения, расположенные в подвальных помещениях, объектах гражданской обороны, ангарах, производственных помещениях и прочих нежилых и технических площадях

Задание

Порядковый номер задания	51
Тип	4
Вес	1

Здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения, поступивших на них товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю, - _____.

склады

Задание

Порядковый номер задания	52
Тип	4
Вес	1

Объединение небольших партий грузов для нескольких клиентов - _____.

унитизация

Задание

Порядковый номер задания	53
Тип	4
Вес	1

Склады, предназначенные для накопления текущих товарных запасов, поступающих от множества разных поставщиков и распределяемых между потребителями определенного района, - _____ склады.

распределительные

Задание

Порядковый номер задания	54
Тип	4
Вес	1

Складские помещения высшей категории – складские помещения класса _____.

А

Задание

Порядковый номер задания	55
Тип	4
Вес	1

Складские помещения в подвальных помещениях, ангарах – складские помещения класса _____.

D

Задание

Порядковый номер задания	56
Тип	4
Вес	1

Складские помещения делятся на _____ классов.

В ответе укажите число.

6

Задание

Порядковый номер задания	57
Тип	5

Вес	1
-----	---

Расположите классы складов от высшего к низшему:	
А	
А	
В	
В	
С	
D	

Задание

Порядковый номер задания	58
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения: А) По специализации склады классифицируются на частные и общие. В) По подъездным путям склады делятся на открытые, полузакрытые и закрытые.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	59
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения: А) Основное предназначение склада – концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного снабжения потребителей. В) Склад – завершающая часть логистической цепи.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Оборудование складов. Складские операции

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	60
Тип	1
Вес	1

Универсальные стеллажи -	
	гравитационные стеллажи
	стоечные стеллажи
	консольные стеллажи
	механические стеллажи-вешала

Задание

Порядковый номер задания	61
Тип	1
Вес	1

Специальные стеллажи -	
	механические стеллажи-вешала
	гравитационные стеллажи
	полочные стеллажи
	каркасные стеллажи

Задание

Порядковый номер задания	62
Тип	1
Вес	1

К погрузочно-разгрузочным машинам относятся	
	электроштабелеры
	электротягачи
	электрические тали
	конвейеры

Задание

Порядковый номер задания	63
Тип	1
Вес	1

Машины непрерывного действия, используемые для транспортировки штучных и сыпучих грузов, -	
	транспортеры
	краны
	погрузчики
	тягачи

Задание

Порядковый номер задания	64
Тип	1
Вес	1

Ручные и электрические грузовые напольные тележки предназначены для транспортировки штучных грузов на расстояние до _____	
	1 км
	100 м
	500 м
	2 т

Задание

Порядковый номер задания	65
Тип	1
Вес	1

Анализ ассортимента продукции, позволяющий классифицировать груз на несколько категорий в соответствии с объемами и частотой заказов, -	
	ABC-анализ
	SWOT-анализ
	ММПИ-анализ
	ROI-анализ

Задание

Порядковый номер задания	66
Тип	2
Вес	1

Универсальные стеллажи:	
	ящичные стеллажи
	клетчатые стеллажи
	резервуары
	консольные стеллажи

Задание

Порядковый номер задания	67
Тип	2
Вес	1

Грузовые машины и механизмы:	
	краны
	грузовые лифты
	лебедки
	электрические тали
	гравитационные устройства
	электроштабелеры

Задание

Порядковый номер задания	68
Тип	2

Вес	1
-----	---

Виды весоизмерительного оборудования по типам:	
	вагонные
	автомобильные
	платформенные
	гиревые
	циферблатные
	автоматические

Задание

Порядковый номер задания	69
Тип	2
Вес	1

Оборудование для фасовки и упаковки бакалейных товаров:	
	автоматические дозаторы
	механизированные поточные линии
	полуавтоматические весы
	резервуары

Задание

Порядковый номер задания	70
Тип	2
Вес	1

Варианты оптимизации процесса комплектации:	
	индивидуальный отбор
	комплексный отбор
	зонавая комплектация
	волновая комплектация
	штрих-кодовая комплектация

Задание

Порядковый номер задания	71
Тип	2
Вес	1

Технологии оптимизации процесса комплектации:	
	сканеры штрих-кодов
	переносные компьютеры
	голосовой отбор
	зонавый отбор
	волновой отбор

Задание

Порядковый номер задания	72
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие по грузоподъемности:	
Напольные тележки	0,25-2 т
Электропогрузчики	0,5-5 т
Автопогрузчики	3-10 т
Электрические тали	0,5-10 т

Задание

Порядковый номер задания	73
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Грузовые машины и механизмы	лебедки электрические тали
Транспортирующие машины и устройства	конвейеры электротягачи

Погрузочно-разгрузочные машины	вилочные погрузчики электроштабелеры
--------------------------------	---

Задание

Порядковый номер задания	74
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между складским оборудованием:

Оборудование для хранения товаров	стеллаж
Подъемно-транспортное оборудование	лебедка
Весоизмерительное оборудование	весы
Фасовочное оборудование	дозатор

Задание

Порядковый номер задания	75
Тип	4
Вес	1

Складское оборудование классифицируется в ___ групп(ы).

В ответе укажите число цифрами.

4

Задание

Порядковый номер задания	76
Тип	4
Вес	1

Логистическая операция, заключающаяся в освобождении транспортного средства от груза, - _____.

разгрузка

Задание

Порядковый номер задания	77
Тип	4
Вес	1

Логистическая операция, заключающаяся в подаче, ориентировании и укладке груза в транспортное средство, - _____.

погрузка

Задание

Порядковый номер задания	78
Тип	4
Вес	1

Высотные склады товарно-штучных грузов, на которых отборщик в специальном стеллажном подъемнике передвигается вдоль ячеек стеллажа, отбирая необходимый товар, - _____ склады.

статические

Задание

Порядковый номер задания	79
Тип	4
Вес	1

Высотные склады товарно-штучных грузов, на которых стеллажный подъемник автоматически подается к ячейке с необходимым грузом, с помощью вилочкового захвата достается пакет, доставляется к рабочему месту отборщика, отбирающего необходимое количество груза, после чего остальное подается назад в место хранения, - _____ склады.

динамические

Задание

Порядковый номер задания	80
Тип	5
Вес	1

Расположите в правильной последовательности комплекс складских операций:

разгрузка транспорта

приемка товара

размещение на складе

отборка товаров из мест хранения	
----------------------------------	--

Задание

Порядковый номер задания	81
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Конвейеры подразделяются на мостовые, консольные, козловые, автомобильные.

В) Гравитационные устройства – машины, используемые для перемещения грузов под тяжестью собственной массы.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Формирование и развитие складской системы

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	82
Тип	1
Вес	1

Общие логистические издержки с увеличением количества складов в сети

	сначала падают, а затем увеличиваются
	сначала увеличиваются, а потом падают
	постоянно падают
	постоянно увеличиваются

Задание

Порядковый номер задания	83
Тип	1
Вес	1

Затраты на управление запасами с увеличением количества складов в сети

	увеличиваются – сначала быстро, затем медленнее
	уменьшаются – сначала быстро, затем медленнее
	увеличиваются – сначала медленно, затем быстрее
	уменьшаются – сначала медленно, затем быстрее

Задание

Порядковый номер задания	84
Тип	2
Вес	1

Затраты на складирование с увеличением количества складов в сети:

	постоянно увеличиваются
	постоянно уменьшаются
	сначала увеличиваются, потом уменьшаются
	сначала уменьшаются, потом увеличиваются

Задание

Порядковый номер задания	85
Тип	1
Вес	1

Транспортные расходы с увеличением количества складов в сети

	постоянно уменьшаются
	постоянно увеличиваются
	сначала увеличиваются, потом уменьшаются
	сначала уменьшаются, потом увеличиваются

Задание

Порядковый номер задания	86
Тип	2
Вес	1

На распределительном складе с увеличением количества складов:	
	затраты на доставку товаров на склад от поставщиков изменяются незначительно
	затраты на доставку товаров со склада потребителям резко падают
	затраты на доставку товаров на склад от поставщиков резко растут
	затраты на доставку товаров на склад от поставщиков резко падают
	затраты на доставку товаров со склада потребителям резко растут
	затраты на доставку товаров со склада потребителям изменяются незначительно

Задание

Порядковый номер задания	87
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между функциями коммерческого риска:	
Платформа, специально оборудованная для проведения погрузочно-разгрузочных работ с определенными видами транспорта	рампа
Помещение, используемое для кратковременного хранения грузов, прибывающих вне рабочего времени склада	приемочная экспедиция
Помещение, предназначенное для временного хранения грузовых партий отправки, ожидающих подачи транспортного средства для проведения погрузочных операций	отправочная экспедиция
Складские операции по приему и проверке грузов, их размещению на складе для хранения, изъятия, комплектации и отправке получателю	технологический процесс

Задание

Порядковый номер задания	88
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Емкость склада	максимальное расчетное количество грузов, которое может быть размещено для хранения на данном складе
Грузооборот склада	количество грузов, которые были переработаны на складе за определенный период
Полезная площадь склада	часть зоны хранения, которая непосредственно занята складским оборудованием
Общая площадь склада	основные производственные помещения, включая участки приемки и комплектования, отправочную и приемочную экспедицию, а также площадь проходов и проездов между стеллажами и другим складским оборудованием

Задание

Порядковый номер задания	89
Тип	4
Вес	1

Платформа, специально оборудованная для проведения погрузочно-разгрузочных работ с определенными видами транспорта, - _____.
рампа

Задание

Порядковый номер задания	90
Тип	4
Вес	1

Емкость склада = 8000 т. Допустимая нагрузка на пол = 2 т/кв.м. Полезная площадь склада = _____ кв.м. В ответе укажите число цифрами, округленное до целого.
4000

Задание

Порядковый номер задания	91
Тип	4
Вес	1

Минимальная ширина между стеллажами на складе - _____ м. В ответе укажите число, округленное до десятых, например: 0,8
1,5

Задание

Порядковый номер задания	92
--------------------------	----

Тип	4
Вес	1

Минимальная ширина боковых проходов на складе - ____ м.
В ответе укажите число, округленное до десятых, например: 0,8

0,7

Задание

Порядковый номер задания	93
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Грузооборот, при котором затраты при хранении запаса на собственном складе равны расходам за пользование услугами наемного склада, - грузооборот безразличия.

В) Среди показателей оценки работы склада – емкость склада, грузооборот склада, полезная и общая площадь склада, пропускная способность склада, оборот склада, средний срок хранения грузов.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	94
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Машинные отделения, подзарядные аккумуляторные станции располагаются во вспомогательных помещениях.

В) Ремонт поврежденной в процессе оборота тары осуществляется в административно-бытовых помещениях.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задачи и виды розничных торговых предприятий

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	95
Тип	1
Вес	1

Магазин, ограждающая стена или стены которого являются общими или смежными со стенами жилого дома, -

	пристроенный магазин
	встроенно-пристроенный магазин
	встроенный магазин
	отдельно стоящий магазин

Задание

Порядковый номер задания	96
Тип	1
Вес	1

К средним магазинам относятся магазины с площадью:

	251-1000 кв.м
	101-500 кв.м
	201-700 кв.м
	551-800 кв.м

Задание

Порядковый номер задания	97
Тип	2
Вес	1

Магазины по товарной специализации:	
	универсальные
	комбинированные
	специализированные
	смешанные
	мелкие
	средние
	крупные

Задание

Порядковый номер задания	98
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Магазин	специально оборудованное стационарное здание, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям
Магазин-склад	специально оборудованное стационарное здание, в котором осуществляют торговлю лесными, строительными и другими материалами, санитарно-техническим и отопительным оборудованием, комплектами деревянных деталей для жилых и садовых домов, топливом
Павильон	оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест
Киоск	оснащенное торговым оборудованием строение без торгового зала

Задание

Порядковый номер задания	99
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Магазин-дискаунт	магазин, в котором осуществляется продажа товаров по более низким ценам за счет уменьшения расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.)
Гастроном	магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии), торговой площадью от 400 м ²
Гипермаркет	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
Павильон	оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест

Задание

Порядковый номер задания	100
Тип	4
Вес	1

Специально оборудованное стационарное здание, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям, - _____.
магазин

Задание

Порядковый номер задания	101
Тип	4
Вес	1

Легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли - _____.
палатка

Задание

Порядковый номер задания	102
Тип	4
Вес	1

Система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются

экономически эффективными и обеспечивают высокое качество обслуживания населения, - _____.

типизация

Задание

Порядковый номер задания	103
Тип	4
Вес	1

Магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии), торговой площадью от 400 м² - _____.

гастроном

Задание

Порядковый номер задания	104
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

- А) Комбинированные магазины предлагают покупателям товары какой-либо одной товарной группы.
В) Комбинированные магазины реализуют товары различных групп, объединенных по потребительским комплексам или по однородности спроса.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	105
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

- А) Универсам – магазин, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса преимущественно методом самообслуживания, торговой площадью от 400 м².
В) Минимаркет - предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 м².

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Товароснабжение розничной торговой сети. Устройство и технологическая планировка розничных торговых предприятий

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	106
Тип	1
Вес	1

Самовывоз -

	децентрализованный метод завоза товаров
	централизованный метод завоза товаров
	транзитный метод завоза товаров
	складской метод завоза товаров

Задание

Порядковый номер задания	107
Тип	1
Вес	1

Непрогрессивная технология товароснабжения -

	индивидуализация документооборота
	четкая система организации завоза товаров по утвержденным графикам и маршрутам
	перенесение ответственности за товароснабжение на поставщиков
	завоз в магазин товаров, максимально подготовленных к продаже

Задание

Порядковый номер задания	108
Тип	1
Вес	1

Маршрут, предполагающий завоз товаров одним рейсом в несколько магазинов, -	
	кольцевой маршрут
	маятниковый маршрут
	спиралевидный маршрут
	диверсифицированный маршрут

Задание

Порядковый номер задания	109
Тип	1
Вес	1

Запас экспедиционного склада должен быть:	
	1 сутки
	1 неделя
	2 дня
	3 дня

Задание

Порядковый номер задания	110
Тип	1
Вес	1

На экспедиционном складе	
	товары готовы к отправке и опломбированы
	широкий ассортимент товара, готового к подсортировке
	площадь больше, чем на основном складе
	водитель-экспедитор получает документы со штампом «Въезд разрешен»

Задание

Порядковый номер задания	111
Тип	1
Вес	1

Требованиями к планировке помещений магазина не предусмотрено:	
	примыкание разгрузочных к экспедиционному складу
	помещения для приемки следует располагать так, чтобы обеспечивались кратчайшие связи между ними и помещениями для хранения товаров, а также торговыми залами
	помещения для хранения товаров не должны быть проходными
	помещения для хранения товаров и подготовки их к продаже должны быть связаны с соответствующими отделами торговых залов и располагаться на одном уровне

Задание

Порядковый номер задания	112
Тип	1
Вес	1

Часть торговой площади, на которой осуществляется продажа товаров, -	
	торговый зал
	павильон
	торговый киоск
	экспедиционная

Задание

Порядковый номер задания	113
Тип	1
Вес	1

Оптимальное соотношение экспозиционной площади и площади торгового зала - ____.	
	0,7
	0,5
	0,3
	0,9

Задание

Порядковый номер задания	114
Тип	2
Вес	1

Задачи товароснабжения:

	обеспечение поступления товаров в нужные место и время и в требуемом объеме и ассортименте
	гибкое реагирование на изменение спроса и конъюнктуры рынка
	сокращение оборачиваемости товаров
	оперативное и с наибольшими затратами обеспечение завоза товаров

Задание

Порядковый номер задания	115
Тип	2
Вес	1

Принципы товароснабжения:

	плановость
	ритмичность
	бесперебойность
	перманентность
	спонтанность

Задание

Порядковый номер задания	116
Тип	2
Вес	1

Прогрессивные технологии товароснабжения:

	обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей
	унификация документооборота и ускорение обработки документов
	механизация погрузочно-разгрузочных работ
	замедление товарооборачиваемости

Задание

Порядковый номер задания	117
Тип	2
Вес	1

В централизованном товароснабжении надо предусматривать:

	минимальность непроизводительных пробегов
	максимальное использование грузоподъемности автотранспорта
	отсутствие непроизводительных пробегов
	максимальность непроизводительных пробегов
	минимальное использование грузоподъемности автотранспорта

Задание

Порядковый номер задания	118
Тип	2
Вес	1

Для централизованной доставки товаров в таре-оборудовании:

	автотранспорт должен быть оборудован средствами механизации
	в магазине должны быть построены ramпы
	в магазинах должны присутствовать пороги
	автотранспорт должен быть снабжен рефрижераторной установкой

Задание

Порядковый номер задания	119
Тип	2
Вес	1

Технические помещения:

	вентиляционная камера
	котельная
	тепловой узел
	мастерские для мелкого ремонта оборудования и инвентаря

	помещения для хранения контейнеров и тары, упаковочных материалов, инвентаря, спецодежды, уборочного инвентаря и моющих средств
--	---

Задание

Порядковый номер задания	120
Тип	2
Вес	1

Формы товароснабжения:	
	складская
	транзитная
	централизованная
	децентрализованная

Задание

Порядковый номер задания	121
Тип	2
Вес	1

Методы завоза товаров:	
	централизованный
	децентрализованный
	складской
	транзитный

Задание

Порядковый номер задания	122
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Завоз товаров от изготовителей непосредственно в розничную торговую сеть, минуя склады оптовых баз	транзитная форма товароснабжения
Завоз товаров от изготовителей на склады, их дальнейшее хранение и подсортировка и завоз в розничную торговую сеть со склада	складская форма товароснабжения
Завоз товаров, осуществляемый силами и средствами розничных торговых предприятий	децентрализованный метод завоза товаров
Завоз товаров, осуществляемый силами и средствами поставщика	централизованный метод завоза товаров

Задание

Порядковый номер задания	123
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие классификационных признаков зданий и сооружений:	
Капитальность сооружения	капитальные сооружения облегченные сооружения
Особенности объемно-планировочного решения	отдельно стоящие сооружения встроенные сооружения пристроенные сооружения
Материал наружных стен	каменные сооружения железобетонные сооружения шлакоблочные сооружения

Задание

Порядковый номер задания	124
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Подсобные помещения	мочные, экспедиции
Торговые помещения	зал кафетерия, помещение для раскроя ткани
Административно-бытовые помещения	помещения для приема пищи, главная касса
Технические помещения	радиоузел, электрощитовая

Задание

Порядковый номер задания	125
Тип	4
Вес	1

Завоз товаров в розничную торговую сеть - _____.

товародвижение

Задание

Порядковый номер задания	126
Тип	4
Вес	1

Маршрут, предполагающий завоз товаров одним рейсом в один магазин, - _____ маршрут.

маятниковый

Задание

Порядковый номер задания	127
Тип	4
Вес	1

Площадь, занятая торговым оборудованием для выкладки товаров и крупногабаритными товарами (холодильниками, стиральными машинами и т.п.), размещенными в торговом зале, а также площадь для проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей, - _____ площадь.

установочная

Задание

Порядковый номер задания	128
Тип	4
Вес	1

Сумма площадей всех горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей, используемых для выкладки товаров на торговом оборудовании в торговом зале, а также площадь, занимаемая основаниями крупногабаритных товаров, - _____ площадь

экспозиционная

Задание

Порядковый номер задания	129
Тип	5
Вес	1

Расположите этапы организации централизованной доставки товаров:

составление характеристики розничных торговых предприятий, в которые намечается централизованная доставка

расчет оборота груза, величину рациональных партий, частоты завоза

определение потребности в автотранспортных средствах

формирование предпосылок для внедрения новой технологии

Задание

Порядковый номер задания	130
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Торговые залы магазинов, расположенных в отдельно стоящих зданиях, имеют пропорции близкие к квадрату (1:1; 1:1,5).

В) Слишком вытянутая форма торговых залов (1:10 и более) встроенных магазинов усложняет их планировку, вызывает необходимость деления зала на отделы.

	А – неверно, В – неверно
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно

Задание

Порядковый номер задания	131
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Выбор форм и методов товароснабжения закрепляется в договорах поставки при установлении хозяйственных связей.	
В) Централизованная доставка товаров в таре-оборудовании является прогрессивной технологией товароснабжения.	
	А – неверно, В – неверно
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно

Задание

Порядковый номер задания	132
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) В маятниковые маршруты объединяются магазины, у которых размер единовременной поставки меньше грузоподъемности автомобиля.

В) Вначале разрабатываются маршруты для магазинов, объем завоза в которые равен или кратен грузоподъемности автомобиля с учетом класса груза.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Содержание торгово-технологического процесса в магазине

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	133
Тип	1
Вес	1

Наиболее ранняя операция торгово-технологического процесса -

	разгрузка транспортных средств
	приемка товаров по количеству и качеству
	предложение товаров
	расчет покупателем за отобранные товары

Задание

Порядковый номер задания	134
Тип	1
Вес	1

Если товары получены в оригинальной упаковке или в нарушенной таре изготовителя, не являющегося отправителем, вызывают

	представителя изготовителя
	представителя отправителя
	директора магазина
	директора склада

Задание

Порядковый номер задания	135
Тип	1
Вес	1

При неявке представителя поставщика в установленные сроки, а также в случаях, когда его вызов не обязателен, дальнейшую приемку проводят с участием представителя

	общественности
	изготовителя
	магазина
	склада

Задание

Порядковый номер задания	136
Тип	1
Вес	1

Относительная влажность воздуха хранения нескоропортящихся товаров -	
	60-70 %
	50-60 %
	40-50 %
	70-80 %

Задание

Порядковый номер задания	137
Тип	1
Вес	1

Температура хранения нескоропортящихся товаров -	
	10-18 °С
	0-23 °С
	-3-11 °С
	-10-20 °С

Задание

Порядковый номер задания	138
Тип	1
Вес	1

Естественная убыль товаров	
	списывается по фактическим размерам, но не выше установленных норм
	списывается по фактическим размерам
	не списывается
	списывается по среднеотраслевым размерам

Задание

Порядковый номер задания	139
Тип	2
Вес	1

Операции непосредственного обслуживания покупателей:	
	встреча покупателя
	отбор товаров покупателями
	рассчет за отобранные товары
	хранение товаров
	выкладка товаров на торговом оборудовании
	обеспечение необходимой экономической эффективности работы магазина

Задание

Порядковый номер задания	140
Тип	2
Вес	1

В норму естественной убыли не включены:	
	нормируемые отходы, образующиеся при подготовке к продаже колбас, мяскопченостей и рыбы, продаваемой после предварительной разделки
	потери, образующиеся вследствие разницы между фактической массой тары и массой по трафарету
	нормируемые потери вследствие усушки
	нормируемые потери вследствие раскрошки

Задание

Порядковый номер задания	141
Тип	2
Вес	1

Принципы выкладки товаров:	
	однородные товары выкладывают по вертикали
	декоративная выкладка используется только с рекламной целью
	сопутствующие товары размещаются прямой укладкой в одном месте
	выкладка товаров ненасыщенная

Задание

Порядковый номер задания	142
Тип	2

Вес	1
-----	---

Внемагазинные формы продажи товаров:	
	продажа товаров через сеть мелкорозничных предприятий
	розничная посылочная торговля
	продажа товаров через автоматы
	самообслуживание

Задание

Порядковый номер задания	143
Тип	2
Вес	1

Передвижные средства торговли:	
	автомагазины
	автоприцепы
	торговые автоматы
	киоски

Задание

Порядковый номер задания	144
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие частей торгово-технологического процесса в магазине:	
Операции с товарами до предложения их покупателям	разгрузка транспортных средств приемка товаров по количеству и качеству выкладка товаров на торговом оборудовании
Операции непосредственного обслуживания покупателей	предложение товара расчет за отобранные товары
Операции, связанные с дополнительным обслуживанием покупателей	создание максимальных удобств для покупателей создание для работников благоприятных условий труда

Задание

Порядковый номер задания	145
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие сроков приемки товаров:	
В исправной таре, по массе брутто и количеству мест	в момент доставки в магазин
В исправной таре, по массе нетто и количеству мест	одновременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней
Скоропортящиеся товары в исправной таре, по массе нетто и количеству мест	не позднее 24 ч с момента получения товаров
Непродовольственные товары на Крайнем Севере	не позднее 60 дней

Задание

Порядковый номер задания	146
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие мест размещения товаров:	
Товары, требующие длительного ознакомления с ними покупателей	в глубине торгового зала
Товары, которые подготавливают к продаже в магазине	рядом с зоной выполнения подготовительных операций
Крупногабаритные товары	рядом с зоной расчета
Товары с высокой оборачиваемостью	близко к источникам пополнения

Задание

Порядковый номер задания	147
Тип	4
Вес	1

Представитель одногородного отправителя (изготовителя) должен прибыть по скоропортящимся товарам в

течение ___ ч после получения вызова. В ответе укажите число.	
4	
Задание	
Порядковый номер задания	148
Тип	4
Вес	1
Представитель иногороднего отправителя (изготовителя) обязан явиться в течение ___ дней после получения вызова, не считая времени, необходимого для проезда. В ответе укажите число.	
3	
Задание	
Порядковый номер задания	149
Тип	4
Вес	1
О скрытых недостатках, обнаруженных в товарах с гарантийным сроком службы, акт составляют в течение ___ дней с момента их выявления, но в пределах установленного гарантийного срока. В ответе укажите число.	
5	
Задание	
Порядковый номер задания	150
Тип	4
Вес	1
Товары, поступившие в исправной таре, по массе нетто и количеству товарных единиц в каждом месте принимаются одновременно со вскрытием тары, но не позднее ___ дней. В ответе укажите число.	
10	

6.3. Фонд оценочных средств МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

1. Экономические последствия от производственного травматизма и профессиональных заболеваний.
2. Эффективность мероприятий по охране труда.
3. Организационные основы ОТ.
4. Органы управления, аттестация рабочих мест, обучение персонала, сертификация производств.
5. Расследование и учет несчастных случаев на производстве.
6. Действие комплексных опасных факторов при возникновении взрывов и пожаров, нарушение герметичности систем, находящихся под давлением, при авариях и катастрофах транспортных систем и др.
7. Экспертиза безопасности
8. Опасные факторы на производствах с применением ядовитых веществ, при изготовлении продовольственных товаров, при транспортировании, хранении и эксплуатации различных видов продукции
9. Обеспечение комфортных климатических условий в рабочей зоне
10. Характеристика освещения и световой среды
11. Виды освещения и его нормирование
12. Создание комфортных зрительных условий.
13. Виды ручных огнетушителей
14. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования
15. Защита от статического и атмосферного электричества
16. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током

17. Технические средства защиты от поражения электрическим током

Примерный перечень тем эссе

1. Выбор мебели и определение потребности в ней предприятий торговли.
2. Выбор типа подъемно-транспортного оборудования.
3. Выбор типа холодильного оборудования и определение его потребности.
4. Изучение договоров на техническое обслуживание холодильного оборудования.
5. Изучение требований нормативной документации к автотранспорту для торговли.
6. Выбор типа и нормы оснащения измельчительно-режущим оборудованием
7. Оснащение предприятий торговли фасовочно-упаковочным оборудованием
8. Приобретение умений эксплуатации весов
9. Выбор типов и расчет необходимого количества весов для торговых операций
10. Изучение устройства электронных контрольно-кассовых машин и подготовка их к работе
11. Выполнение основных и заключительных операций на контрольно-кассовых машинах
12. Изучение порядка технического обслуживания контрольно-кассовых машин и выбор типов машин для оснащения торговых организаций
13. Пожарная опасность веществ и производств
14. Правила охраны труда при эксплуатации электрооборудования
15. Значение научно-технического прогресса в современной торговле.
16. Основные причины возникновения пожаров на предприятиях торговли
17. Формирование службы охраны труда в организации.
18. Первая помощь пострадавшим
19. Анализ обязанностей работодателя и работника в области охраны труда в трудовом и коллективном договорах
20. Правовые и нормативные акты по ОТ
21. Ответственность за нарушение требований по охране труда
22. Характеристика опасных и вредных факторов производственной среды. Влияние на человека и принципы их нормирования
23. Бактериологические и химические факторы
24. Общие требования к безопасности технических систем и рабочих мест на торговом предприятии
25. Нормирование показателей безопасности
26. Установление предельно допустимых или временно согласованных выбросов (ПДВ или ВСВ), предельно допустимых уровней энергетического воздействия (ПДУ).
27. Определение параметров микроклимата и освещенность на рабочем месте. Расчет освещения рабочей зоны и рабочего места
28. Искусственные источники света и светильники
29. Социально-экономическое и техническое значение охраны труда (ОТ).
30. Производственный травматизм и профзаболевания, причины возникновения, способы предупреждения
31. Потенциальная опасность производственных процессов и технических средств
32. Микроклимат рабочей зоны

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

1. Кто занимается гарантийным обслуживанием торгового оборудования?
2. Какие группы торгового оборудования являются составляющими процесса товародвижения?.
3. Какие виды торгового оборудования используются в небольших магазинах розничной торговли?
4. Какие виды торгового оборудования используются в супермаркетах
5. Какие виды торгового оборудования используются на оптово-торговых предприятиях?
6. Какие виды торгового оборудования используются для товароснабжения магазинов?

7. Предварительные условия для механизации технологических процессов товародвижения на оптовых предприятиях.
8. Предварительные условия для механизации технологических процессов товародвижения на розничных предприятиях.
9. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования по периодичности действия.
10. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования по источнику энергии.
11. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования по характеру технологических операций.
12. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования по консистенции товаров.
13. Назначение тары-оборудования.
14. Достоинства тары-оборудования.
15. Требования к таре-оборудованию.
16. Какие виды подъемно-транспортного оборудования используются для перевозки и подъема груза?
17. Какие виды подъемно-транспортного оборудования используются только для подъема груза?
18. Какие виды подъемно-транспортного оборудования используются только для перемещения (перевозки) груза?
19. Назначение штабелера.
20. Назначение автопогрузчика.
21. Назначение грузового лифта.
22. Назначение тельфера.
23. Назначение электротали.
24. Назначение электрокара.
25. Посредством чего осуществляется подъем груза весом 2 т в тележке с гидроприводом?
26. Какой двигатель установлен на автопогрузчике?
27. Какой температурный режим хранения продукта обеспечивается при охлаждении льдом?
28. Какой температурный режим хранения продукта обеспечивается при охлаждении льдосоляной смесью?
29. Какой температурный режим хранения продукта обеспечивается при охлаждении "сухим льдом"?
30. Основной недостаток хладагента хладона-12.
31. Основной недостаток хладагента хладона-404А.
32. Основной недостаток хладагента аммиака.
33. Какой хладагент наносит наименьший вред окружающей среде?
34. Какой хладагент применяется чаще остальных?
35. Какой хладагент запрещается использовать с 1989?
36. Какой хладагент запрещается использовать с 2020?
37. Самый дешевый хладагент.
38. Самый токсичный хладагент.
39. Хладагент, имеющий самый высокий КПД.
40. Самый "озоноразрушающий" хладагент.
41. Какое вещество при использовании для охлаждения продуктов переходит из твердого состояния в жидкое?
42. Какое вещество при использовании для охлаждения продуктов переходит из твердого состояния в газообразное?
43. Какое вещество при использовании для охлаждения продуктов переходит из жидкого состояния в газообразное?
44. За счет чего в холодильном агрегате закипает хладагент при низкой температуре?
45. Когда хладагент в холодильном агрегате переходит из газообразного состояния в жидкое?
46. Что происходит в конденсаторе холодильного агрегата при высокой температуре?

47. Свет, который рекомендуется использовать для освещения мясных продуктов в витринах.
48. Свет, который рекомендуется использовать для освещения овощей в витринах.
49. Свет, который рекомендуется использовать для освещения кондитерских изделий в витринах.
50. За счет чего обеспечивается равномерная температура в холодильном шкафу?
51. Что происходит в конденсаторе холодильного агрегата?
52. Что происходит в испарителе холодильного агрегата?
53. Что происходит в компрессоре холодильного агрегата?
54. Что происходит в терморегулирующем вентиле холодильного агрегата?
55. Температурный режим для хранения охлажденных напитков.
56. Температурный режим для хранения скоропортящихся продуктов.
57. Температурный режим для кратковременного хранения замороженных продуктов.
58. Температурный режим для длительного хранения замороженных продуктов.
59. Разновидности торговых весов.
60. Метрологические требования к весам.
61. Основные эксплуатационные требования к весам.
62. Минимальная допустимая погрешность для торговых весов.
63. Что используют для маркировки товаров на оптовых складах?
64. Что используют для маркировки товаров в торговых киосках?
65. Что используют для печатания штрих-кода?
66. Что используют для нанесения защитной маркировки?
67. Какое оборудование используют для наклеивания готовых этикеток ?
68. Где используются термохромные чернила?
69. Где используются пигментированные чернила?
70. С помощью чего наносится маркировка на неровную и нетвердую поверхность?
71. Какое оборудование может получать информацию из компьютерной сети для нанесения маркировки?
72. С помощью какого оборудования информация для нанесения маркировки может вводиться в ручную
73. В какое оборудование информация для нанесения маркировки на товар может вводиться с помощью встроенного сканера?
74. Эксплуатационно-технические требования к торговой мебели.
75. Санитарно-гигиенические требования к торговой мебели.
76. Эргономические требования к торговой мебели.
77. Эстетические требования к торговой мебели.
78. Приведение к единообразию форм мебели - это..?
79. Приведение к единообразию конструкции мебели - это..?
80. Приведение к единообразию размеров деталей мебели - это..?
81. Изготовление деталей мебели в соответствии с нормативными требованиями к материалам - это..?
82. Устранение многообразия и отбор наиболее рациональных конструкций - это..?
83. Основные принципы при конструировании торговой мебели.
84. Какие материалы используются для изготовления островных витрин?
85. Какие материалы используются для изготовления складной мебели?
86. К каким системам относится гиперболическое зеркало?
87. К каким системам относится одноразовый датчик-ярлычок со штрих-кодом?
88. К каким системам относится деактивируемый одноразовый датчик-ярлычок?
89. К каким системам относится неактивируемый многоразовый датчик-бирка?
90. К каким системам относится многоразовый датчик-бирка, прикрепленный к товару с помощью тросика?
91. К каким системам относится датчик давления?
92. К каким системам относится светодиодный датчик?
93. К каким системам относится видеокамера с объективом диаметром 1 мм?

94. К каким системам относится видеокамера с объективом диаметром 10-20 мм?
95. К каким системам относится сенсорная рамка-антенна, встроенная в дверь магазина?
96. Что относится к системам визуального наблюдения?
97. Что относится к системам слежения?
98. Что относится к радиоэлектронным системам сигнализации?
99. Что относится к системам сигнализации-оповещения?

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЕТ

Мебель, торговый инвентарь, измельчительное, фасовочно-упаковочное, измельчительно-режущее оборудование

Тип	Группа
Вес	12

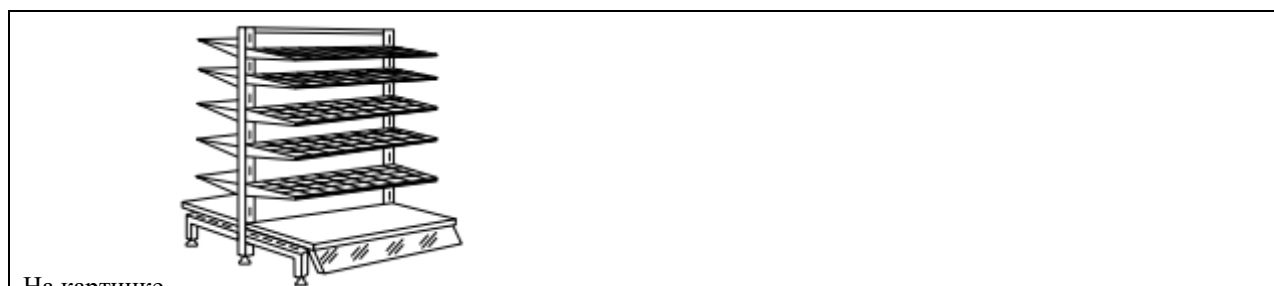
Задание

Порядковый номер задания	1
Тип	1
Вес	1

Серия требований, предъявляемых к оборудованию, -	
	тактико-технические данные
	тактико-стратегические данные
	технико-стратегические
	технико-инструментальные данные

Задание

Порядковый номер задания	2
Тип	1
Вес	1



На картинке -

	островная горка
	пристенная горка
	привитринная горка
	встроенная горка

Задание

Порядковый номер задания	3
Тип	1
Вес	1

В характеристике торговой мебели 0,5М =	
	45 мм
	90 мм
	18 см
	45 см

Задание

Порядковый номер задания	4
Тип	1
Вес	1

Оптимальное значение коэффициента выкладки в магазинах самообслуживания -	
	0,7-0,75
	0,27-0,3
	0,5-0,75
	0,3-0,5
	0,75-0,9

Задание

Порядковый номер задания	5
Тип	1
Вес	1

Разнообразные приспособления, инструменты и приборы, используемые при приемке, проверке качества, подготовке и продаже товаров в каждом звене на пути движения товара к потребителю -

	торговый инвентарь
	торговое оборудование
	измельчительно-режущее оборудование
	измерительное оборудование

Задание

Порядковый номер задания	6
Тип	1
Вес	1

предназначены для разделки отрубов мяса и рыбы на порции различной массы.

	Ленточные пилы
	Мясорубки
	Лакто-денсиметры
	Гильотинные ножи

Задание

Порядковый номер задания	7
Тип	2
Вес	1

Трудоемкие работы в торговых организациях, подлежащие механизации и автоматизации:

	внутримагазинное перемещение грузов
	погрузочно-разгрузочные работы
	операции расчета с покупателями
	реклама
	выкладка товаров

Задание

Порядковый номер задания	8
Тип	2
Вес	1

Направления совершенствования торговой мебели:

	унификация узлов и деталей
	расширение номенклатуры приспособлений для выкладки товаров
	снижение стоимости за счет использования пластика, стекла, зеркал
	увеличение специализации
	сокращение вместимости

Задание

Порядковый номер задания	9
Тип	2
Вес	1

Предпосылкой для разработки ГОСТов и ТУ являются _____ торговой мебели.

	типизация
	унификация
	унитизация
	фондирование

Задание

Порядковый номер задания	10
Тип	2

Вес	1
-----	---

Виды измельчительно-режущего оборудования по принципу действия:	
	машины непрерывного действия
	машины периодического действия
	машины с дисковыми ножами
	машины с ленточными пилами
	машины со струнами
	машины для нарезки продовольственных товаров
	машины для измельчения продовольственных товаров

Задание

Порядковый номер задания	11
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Мебель для хранения	стеллажи поддоны
Мебель для подготовки товаров к продаже	столы для фасования
Мебель для показа, выкладки и продажи	горки вешала
Мебель для дополнительного обслуживания	примерочные кабины столы для упаковки купленного товара

Задание

Порядковый номер задания	12
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие требований к торговому оборудованию:	
Эксплуатационно-технические требования	технологичность изготовления достаточная прочность
Эргономические требования	расстояние между полками высота кассет
Эстетические требования	гармония цвета мебели с интерьером магазина обращение внимания покупателей на товар за счет расположения источников света
Санитарно-гигиенические требования	гладкая поверхность мебели использование разрешенных к применению в торговле продовольственными товарами материалов

Задание

Порядковый номер задания	13
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Торговый инвентарь для проверки размеров и качества товаров	овоскопы, нутромеры
Торговый инвентарь для подготовки к продаже	утюги, щетки
Рекламно-выставочный инвентарь	манекены, подставки
Санитарно-гигиенический инвентарь	пылесосы, корзины для мусора

Задание

Порядковый номер задания	14
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Торговые весы	передвижные настольные средства измерения, применяемые при торговых операциях
Настольные весы	передвижные технические средства с наибольшим пределом взвешивания до

	50 кг, которые устанавливаются на прилавке
Передвижные весы	перемещающиеся средства измерения, не связанные с постоянным местом эксплуатации
Электронные весы	технические средства с уравнивающим устройством в виде преобразователя, в котором сила тяжести преобразуется в электрический сигнал

Задание

Порядковый номер задания	15
Тип	4
Вес	1

Мебель, монтируемая с помощью сварки, шурупов, винтов и клея, - _____ мебель.
неразборная

Задание

Порядковый номер задания	16
Тип	4
Вес	1

Требования, которые предъявляются к системе «человек – машина – среда» в целях оптимизации деятельности человека-оператора с учетом его социально-психологических, психофизиологических, психологических, антропологических, физиологических и других объективных характеристик и возможностей, - _____ требования.
эргономические

Задание

Порядковый номер задания	17
Тип	4
Вес	1

Оборудование, участвующее в торгово-технологическом процессе, - _____ часть основных фондов.
активная

Задание

Порядковый номер задания	18
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:
А) Руководитель торговой организации обязан знать методы продажи товаров, их ассортимент, конструктивные особенности здания.
В) Использование достижений научно-технического прогресса, внедрение новых технологий и техники, компьютеризация способствуют росту пассивной части основных средств.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	19
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:
А) Тестирование и калибровка входят в техническое обслуживание весов.
В) Фасовочно-упаковочное оборудование служит для предварительного фасования сахарного песка, круп, кондитерских изделий, овощей, фруктов, картофеля и других товаров и упаковывания их в потребительскую тару из бумаги, целлофана, полиэтилена и других материалов.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	20
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:	
А) По степени агрегирования фасовочно-упаковочное оборудование может быть автономным и комплексным.	
В) По характеру технологических операций фасовочно-упаковочное оборудование может быть неавтоматическим, автоматическим и полуавтоматическим.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Подъемно-транспортное, уборочное, холодильное, тепловое оборудование

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	21
Тип	1
Вес	1

Облегчению трудоемких работ по перемещению грузов способствует:

	подъемно-транспортное оборудование
	уборочное оборудование
	измельчительное оборудование
	инвентарь

Задание

Порядковый номер задания	22
Тип	1
Вес	1

При укладке товаров в штабели их высота не должна превышать

	2 м
	1,5 м
	1 м
	2,5 м

Задание

Порядковый номер задания	23
Тип	1
Вес	1

Международное обозначение холодильных агентов:

	R
	H
	P
	F

Задание

Порядковый номер задания	24
Тип	1
Вес	1

Количество теплоты, которое холодильная машина отнимает за единицу времени от охлаждаемой среды, -

	холодопроизводительность
	теплоотнимаемость
	холодоотдача
	теплоотдача

Задание

Порядковый номер задания	25
Тип	1
Вес	1

КХС-1-0,40-ПЗ -

	закрытая камера холодильная среднетемпературная с встроенным холодильным агрегатом, емкостью 0,40 куб.м, с выкладкой товаров на полках
	открытый прилавок холодильный низкотемпературный с вынесенным холодильным агрегатом, емкостью 40 куб.м, с выкладкой товаров в контейнерах

	герметичная холодильная витрина среднетемпературная (температурный режим 0-40 °С)
	закрытый холодильный ларь с выкладкой товаров на полках

Задание

Порядковый номер задания	26
Тип	2
Вес	1

Обозначение «ТГВ-1250» означает:	
	тележка грузовая с вилочным захватом
	грузоподъемность 1250 кг
	конвейер пластинчатый
	производительность 1250 т/ч
	торговые грузовые весы

Задание

Порядковый номер задания	27
Тип	2
Вес	1

При обработке продуктов холодом подавляется жизнедеятельность микроорганизмов:	
	бактерии
	грибы
	дрожжи
	эвглены
	инфузории

Задание

Порядковый номер задания	28
Тип	2
Вес	1

Безмашинное охлаждение:	
	ледяное охлаждение
	льдосоляное охлаждение
	охлаждение сухим льдом
	льдокислотное охлаждение
	щелочное охлаждение

Задание

Порядковый номер задания	29
Тип	2
Вес	1

Недостатки охлаждения сухим льдом:	
	высокая стоимость
	вредность для обслуживающего персонала
	отсутствие низкой температуры охлаждения
	плохие условия для консервации скоропортящихся продуктов

Задание

Порядковый номер задания	30
Тип	2
Вес	1

В качестве холодильных агентов в холодильных машинах используют:	
	фреоны
	аммиак
	бензолы
	спирты
	щелочи

Задание

Порядковый номер задания	31
Тип	2
Вес	1

Специализированное тепловое оборудование:	
---	--

	парожарочные аппараты
	фритюрницы
	термостаты
	плиты кухонные

Задание

Порядковый номер задания	32
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Электропогрузчики	самоходные трех- или четырехколесные машины, в передней части которых смонтированы грузоподъемные механизмы с вилочным захватом
Электроштабелеры	предназначены для работы на складах с узкими проходами между стеллажами для укладки грузов в стеллажи
Грузоподъемные машины и механизмы	грузовые лифты, подъемники, краны
Транспортирующие машины и механизмы	тележки, конвейеры, элеваторы

Задание

Порядковый номер задания	33
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Непрерывная холодильная цепь	комплекс холодильных средств и мероприятий, которые обеспечивают поддержание оптимального температурного режима на всем пути движения скоропортящихся продуктов от мест их производства и заготовок до предприятий розничной торговой сети и общественного питания
Естественное охлаждение	теплообмен, при котором температура тела понижается только до температуры окружающей среды
Искусственное охлаждение	охлаждение тела ниже температуры окружающей среды
Безмашинное охлаждение	искусственное охлаждение с участием рабочего вещества, изменяющего свое агрегатное состояние при низкой температуре с поглощением значительного количества теплоты
Машинное охлаждение	производство искусственного холода с помощью холодильных машин

Задание

Порядковый номер задания	34
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Испаритель	охлаждающая батарея, которая поглощает тепло окружающей среды за счет кипящего в ней при низкой температуре хладагента
Конденсатор	теплообменный аппарат, который предназначен для превращения паров холодильного агента в жидкость путем их охлаждения (конденсации)
Ресивер	резервуар, который служит для накопления, хранения и равномерной подачи жидкого хладагента через терморегулирующий вентиль в испаритель холодильной машины
Холодильный агрегат	совокупность некоторых или всех узлов холодильной машины, конструктивно объединенных на общем основании

Задание

Порядковый номер задания	35
Тип	4
Вес	1

Предельная норма переносимого груза для подростков от 16 до 18 лет составляет ____ кг. В ответе укажите число.
20

Задание

Порядковый номер задания	36
Тип	4
Вес	1

Вместе двое грузчиков-мужчин вручную максимально могут перенести груз массой ____ кг. В ответе укажите число.

80

Задание

Порядковый номер задания	37
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) К погрузочно-разгрузочным работам допускаются лица, достигшие 16 лет.

В) Переноска груза предельной массой 50 кг одним человеком на расстояние более 40 м запрещена.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Оборудование для защиты товаров, расчетов, торговые автоматы, автотранспорт

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	38
Тип	1
Вес	1

Стандартная частота систем защиты от краж EAS -

	8,2 МГц
	1,9 МГц
	10 МГц
	5,3 МГц

Задание

Порядковый номер задания	39
Тип	2
Вес	1

Системы защиты в торговых организациях:

	радиочастотные
	акустико-магнитные
	электромагнитные
	фото-магнитные

Задание

Порядковый номер задания	40
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

Плюсы от использования онлайн-касс для продавцов	возможность принятия наличных и безналичных платежей, нет обязательной ежегодной поверки ККМ
Минусы от использования онлайн-касс для продавцов	внеплановые расходы на оборудование рабочих мест кассиров, необходимость обучения персонала
Плюсы от использования онлайн-касс для покупателей	снижение риска контрафактной продукции, возможность получения информации о покупке в виде СМС

Задание

Порядковый номер задания	41
Тип	4
Вес	1

Номер Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» - № ____.

54-ФЗ

Задание

Порядковый номер задания	42
Тип	4
Вес	1

Онлайн-кассы должны использоваться с _____ года.
2018

Задание

Порядковый номер задания	43
Тип	4
Вес	1

Контрольно-кассовые машины, используемые в магазинах, в которых нет оперативного количественного учета на компьютерах, - _____ ККМ.
автономные

Задание

Порядковый номер задания	44
Тип	4
Вес	1

Техническое средство, которое по определенной программе принимает платежное средство и автоматически выдает товар покупателю, - _____ автомат.
торговый

Задание

Порядковый номер задания	45
Тип	4
Вес	1

Автоматы _____ - торговые автоматы, устанавливаемые группами, с дверьми на лицевой и тыльной сторонах или с открытым проёмом с тыльной стороны, загружаемые с тыльной стороны.
панельные

Задание

Порядковый номер задания	46
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:
А) У кассового аппарата с автоматическим открыванием денежного ящика во время выдачи первого чека происходит выталкивание денежного ящика под действием пружин не менее чем на 1/2 длины.
В) Запрещается проводить техническое обслуживание кассового аппарата, включенного в сеть электропитания.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	47
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:
А) Продажа ценных бумаг, лотерейных билетов, газет и журналов может производиться без применения ККМ.
В) В настоящее время обязательным требованием является применение автономных ККМ.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Назначение холодильного оборудования

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	48
Тип	1
Вес	1

Оборудование, предназначенное для организации движения воздуха в охлаждаемых помещениях, -

	системы воздухораспределения
	системы воздуходвижения
	системы воздушного душирования
	воздуховоды

Задание

Порядковый номер задания	49
Тип	1
Вес	1

Потолок из панелей, установленных на некотором расстоянии от перекрытия с вентилируемым пространством для прокладки электротехнических коммуникаций, -	
	ложный потолок
	натяжной потолок
	навесной потолок
	панельный потолок

Задание

Порядковый номер задания	50
Тип	1
Вес	1

Фторсодержащие производные насыщенных углеводородов, используемые как хладагенты в холодильных машинах, -	
	хладоны
	галоны
	баллоны
	фрагоны

Задание

Порядковый номер задания	51
Тип	2
Вес	1

Воздухоохладители:	
	подвесные
	постаментные
	ножные
	электрические

Задание

Порядковый номер задания	52
Тип	2
Вес	1

Охладители молока и молочных продуктов:	
	охладители погружного типа
	емкостные аппараты
	аппараты конвейерного типа
	охладители туннельного типа

Задание

Порядковый номер задания	53
Тип	2
Вес	1

Пластинчатые охладители могут иметь _____ секций:	
	1
	2
	3
	4
	0
	5

Задание

Порядковый номер задания	54
Тип	2
Вес	1

Верные утверждения:	
	При пониженном давлении происходит интенсивное испарение влаги с поверхности продукта, в результате чего понижается его температура
	Камеры с воздушно-ледяным охлаждением – камеры, в которых отсутствуют воздухоохладители и холодильные машины, а в качестве источника охлаждения используют генератор холода
	540-600 Па – это повышенное давление
	Шибер – электрогенератор в холодильных установках

Задание

Порядковый номер задания	55
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Охладители погружного типа	охлаждающей жидкостью (вода, рассол) или смесью охлаждающей жидкости со льдом, в котором устанавливают фляги и другие емкости с молоком
Аппараты емкостного типа	охладители, оборудованные охлаждающей рубашкой и мешалкой
Аппараты оросительного типа	охладители, имеющие несколько вертикально установленных секций, наружная поверхность которых орошается охлаждаемым продуктом
Аппараты пластинчатого типа	оборудование, применяемое в качестве охладителей, очистительно-охладительных и пастеризационно-охладительных установок

Задание

Порядковый номер задания	56
Тип	4
Вес	1

_____ - струя воздуха, направленная на ограниченное рабочее место.
 Душирование

Задание

Порядковый номер задания	57
Тип	4
Вес	1

Для нормального обдува бедренных частей полутуши необходимо предусмотреть ___ щелей на 1 м воздуховода. В ответе укажите число.
 8

Задание

Порядковый номер задания	58
Тип	4
Вес	1

Устройство для пропускания через слой жидкости пузырьков газа или пара, образуемых погруженными в жидкость специальными перфорированными трубами, - ____.
 барботер

Задание

Порядковый номер задания	59
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:	
А) Перемещение воздуха вдоль короткой стороны туннеля – поперечное движение.	
В) Перемещение воздуха вдоль длинной стороны помещения – продольное движение.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	60
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) В односекционном охладителе в качестве хладоносителя применяют ледяную воду.

В) В двухсекционном охладителе применяют рассол и ледяную воду.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Способы получения холода

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	61
Тип	1
Вес	1

Первыми появились _____ морозильные аппараты.

	воздушные
	промежуточносредовые
	контактные
	криогенные

Задание

Порядковый номер задания	62
Тип	1
Вес	1

Пенополистирол, пенополиуретан, рипор выполняют в воздушном аппарате роль

	теплоизоляционного ограждения
	испарителя
	регулятора
	транспортирования продукта

Задание

Порядковый номер задания	63
Тип	1
Вес	1

Иней выпадает в трубах испарителя морозильного аппарата

	неравномерно, в основном на первых по ходу движения воздуха рядах труб
	неравномерно, в основном на последних по ходу движения воздуха рядах труб
	неравномерно, в основном на средних по ходу движения воздуха рядах труб
	равномерно

Задание

Порядковый номер задания	64
Тип	1
Вес	1

Способность воздуха поглощать влагу увеличивается с

	повышением температуры воздуха
	понижением температуры воздуха
	понижением давления
	повышением давления

Задание

Порядковый номер задания	65
Тип	1
Вес	1

_____ применяют для замораживания различных по форме и размерам продуктов, поступающих на обработку в относительно небольших количествах.

	Тележечные аппараты
	Люлочные скороморозильные аппараты
	Барабанные аппараты
	Ленточные аппараты

Задание

Порядковый номер задания	66
Тип	1
Вес	1

Скорость движения воздуха в тележечных аппаратах:

	8-10 м/с
	25-40 м/с
	25-40 км/ч
	8-10 км/ч

Задание

Порядковый номер задания	67
Тип	1
Вес	1

Люлочные скороморозильные аппараты ориентированы на замораживание:

	фасованных полуфабрикатов из птицы, мяса и рыбы, биточков, котлет, бифштексов, гамбургеров, сосисок, кондитерских изделий, гарниров и вторых блюд
	тушек птицы
	рыбы
	ягод и овощей

Задание

Порядковый номер задания	68
Тип	1
Вес	1

Движение воздуха в морозильном аппарате с промежуточной средой создается _____ вентиляторами, которые через перфорированные воздуховоды направляют его в грузовой отсек аппарата.

	центробежными
	периферическими
	центростремительными
	универсальными

Задание

Порядковый номер задания	69
Тип	1
Вес	1

Из-за трудностей механизации загрузки и выгрузки периодического действия являются плиточные аппараты

	с горизонтальными плитами
	с вертикальными плитами
	с радиальными плитами
	с диаметральными плитами

Задание

Порядковый номер задания	70
Тип	1
Вес	1

Для замораживания полуфабрикатов с влажной поверхностью и пастообразных продуктов применяют

	барабанные аппараты
	роторные аппараты
	плиточные аппараты
	имерсионные аппараты

Задание

Порядковый номер задания	71
Тип	2
Вес	1

Среда, воспринимающая в морозильных аппаратах теплоту от продукта:

	воздух
	углекислота
	кипящие жидкости
	некипящие жидкости
	пенополистирол
	алюминий

Задание

Порядковый номер задания	72
Тип	2
Вес	1

Достоинства воздуха в качестве хладоагента:	
	естественная для пищевых продуктов среда
	низкая стоимость
	можно использовать для холодильной обработки всех пищевых продуктов
	относительно низкая способность аккумулировать теплоту и предрасположенность к поглощению влаги

Задание

Порядковый номер задания	73
Тип	2
Вес	1

В флюидизационных аппаратах:	
	быстрое замораживание
	небольшая величина потери массы
	непрерывность производственного процесса
	медленное замораживание
	большая величина потери массы
	дискретность производственного процесса

Задание

Порядковый номер задания	74
Тип	2
Вес	1

Предельные показатели люлечных скороморозильных аппаратов:	
	толщина замораживаемых изделий до 80 мм
	длина и ширина замораживаемых изделий до 200x150 мм
	масса порции до 1 кг
	время замораживания до 2,5 ч
	толщина замораживаемых изделий до 120 мм
	длина и ширина замораживаемых изделий до 300x300 мм
	масса порции до 3 кг
	время замораживания до 1 ч

Задание

Порядковый номер задания	75
Тип	2
Вес	1

Аппараты с орошаемым воздухоохладителем представляют собой изолированный контур с:	
	поддоном
	воздухоохладителем
	вентиляторами
	каплеотделителями
	теплообменником
	реконцентратором этиленгликоля
	воздухоподогревателем
	каплеобразователями

Задание

Порядковый номер задания	76
Тип	2
Вес	1

Промежуточная среда в морозильных аппаратах состоит из:	
	манной крупы
	соли
	сахара
	муки
	гречки
	риса
	перца

Задание

Порядковый номер задания	77
Тип	2
Вес	1

Охлаждение промежуточной среды в морозильных аппаратах производится:	
	гладкотрубной змеевиковой батареей
	батареей, расположенной под конвейером
	оребреной батареей
	батареей, расположенной над конвейером

Задание

Порядковый номер задания	78
Тип	2
Вес	1

В плиточных морозильных аппаратах плиты могут располагаться:	
	горизонтально
	вертикально
	радиально
	диаметрально

Задание

Порядковый номер задания	79
Тип	2
Вес	1

У хладоносителя должны быть:	
	большая удельная теплоемкость
	маленькая вязкость
	низкая удельная теплоемкость
	высокая вязкость

Задание

Порядковый номер задания	80
Тип	2
Вес	1

Криогенные морозильные аппараты:	
	азотные аппараты
	углекислотные аппараты
	имерсионные аппараты
	воздушные аппараты

Задание

Порядковый номер задания	81
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие морозильных аппаратов и продуктов, для замораживания которых они предназначены наилучшим образом:	
Иммерсионные аппараты	продукты неправильной формы (тушки птицы, крупнокусковое мясо)
Барабанные аппараты	полуфабрикаты с влажной поверхностью и пастообразные продукты
Плиточные аппараты с горизонтальными плитами	рыба
Аппараты с промежуточной средой	крупные куски мяса, цыплят, вторые блюда, томаты,

	абрикосы, дыни
--	----------------

Задание

Порядковый номер задания	82
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Аппараты емкостного типа	охладители, оборудованные охлаждающей рубашкой и мешалкой
Аппараты конвейерного типа	охлаждающее оборудование, в котором продукт охлаждают на движущемся конвейере, на котором размещены этажерки с продуктом, картонные коробки, штучные упакованные продукты, лотки, поддоны и т.д.
Аппараты оросительного типа	охлаждающее оборудование, имеющее несколько вертикально установленных секций, наружная поверхность которых орошается охлаждаемым продуктом
Аппараты пластинчатого типа	оборудование, применяемое в качестве охладителей, очистительно-охладительных и пастеризационно-охладительных установок

Задание

Порядковый номер задания	83
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Имерсионные аппараты	аппараты, в которых продукты замораживаются, находясь в жидкости (хладоносителе)
Криогенные морозильные аппараты	морозильные аппараты, в которых замораживание продуктов происходит в веществах, изменяющих фазовое состояние (кипение, сублимация) с резко возрастающей интенсивностью теплоотвода
Флюидизационные аппараты	аппараты, в которых продукт замораживается в восходящем потоке воздуха, находясь во взвешенном состоянии
Аппараты оросительного типа	охлаждающее оборудование, имеющее несколько вертикально установленных секций, наружная поверхность которых орошается охлаждаемым продуктом

Задание

Порядковый номер задания	84
Тип	4
Вес	1

Морозильные аппараты, в которых замораживание продуктов происходит в веществах, изменяющих фазовое состояние (кипение, сублимация) с резко возрастающей интенсивностью теплоотвода, - _____ аппараты.
криогенные

Задание

Порядковый номер задания	85
Тип	4
Вес	1

Аппараты, в которых продукт замораживается в восходящем потоке воздуха, находясь во взвешенном состоянии, - _____ аппараты.
флюидизационные

Задание

Порядковый номер задания	86
Тип	4
Вес	1

В люлечных скороморозильных аппаратах продукт попадает на участок выгрузки при достижении температуры минус ___ ⁰ С.
В ответе укажите число.
18

Задание

Порядковый номер задания	87
Тип	4
Вес	1

Аппараты, в которых продукты замораживаются, находясь в непосредственном контакте с охлаждаемой металлической поверхностью или жидкостью, - _____ аппараты.

контактные

Задание

Порядковый номер задания	88
Тип	4
Вес	1

Непосредственное охлаждение кипящим холодильным агентом, по сравнению с рассольным, сокращает продолжительность замораживания продукта на ____ %.

В ответе укажите целое число.

25

Задание

Порядковый номер задания	89
Тип	4
Вес	1

Покрытие, предназначенное для защиты металлических и других поверхностей от налипания, - _____ покрытие.

антиадгезионное

Задание

Порядковый номер задания	90
Тип	4
Вес	1

Аппараты, в которых продукты замораживаются, находясь в жидкости (хладоносителе), - _____ аппараты.

имерсионные

Задание

Порядковый номер задания	91
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Испаритель выполняется из ребристо-трубных элементов с переменным шагом, увеличивающимся по ходу движения воздуха от 10-15 до 20-30 мм.

В) Теплоизоляционное ограждение воздушного холодильного аппарата состоит из плит слоем 10-20 см.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	92
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) Конвейерные морозильные аппараты предназначены для замораживания относительно небольшого количества продуктов, разной формы и размеров.

В) Тележечные аппараты имеют большую производительность, чем конвейерные.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	93
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А) В морозильных аппаратах с ленточными горизонтальными конвейерами более холодный воздух направляется на нижний конвейер, где располагается продукт с наиболее низкой температурой, и затем, проходя через остальные, засасывается вентилятором.

В) Потеря массы продукта ниже в морозильных аппаратах с вертикальным потоком воздуха.	
	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Понятие «охрана труда». Основные принципы обеспечения охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	94
Тип	1
Вес	1

Определение понятия «охрана труда» дано в:	
	Трудовом кодексе РФ
	Гражданском кодексе РФ
	Административном кодексе РФ
	Конституции РФ

Задание

Порядковый номер задания	95
Тип	1
Вес	1

Порядок разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ в сфере трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений приведен в ст. __ ТК РФ.	
	6
	211
	19
	127

Задание

Порядковый номер задания	96
Тип	2
Вес	1

Сущности охраны труда:	
	социальная
	экономическая
	финансовая
	юридическая

Задание

Порядковый номер задания	97
Тип	2
Вес	1

Вред, требующий компенсации, должен быть:	
	достаточно серьезно нарушающим трудовые отношения работник-работодатель
	реально связанным с действиями работника по выполнению своих обязанностей, вытекающих из содержания трудового договора с работодателем
	подтвержден свидетелями
	последствием профессионального заболевания

Задание

Порядковый номер задания	98
Тип	2
Вес	1

Система охраны труда включает:	
	правовые и организационные вопросы охраны труда
	основы гигиены труда и производственной санитарии, эргономики
	технику безопасности
	пожаро- и взрывобезопасность

	техничко-экономические вопросы охраны труда
--	---

Задание

Порядковый номер задания	99
Тип	2
Вес	1

Физические вредные производственные факторы:

	температура
	производственный шум
	ферменты
	патогенные микроорганизмы

Задание

Порядковый номер задания	100
Тип	2
Вес	1

Химические вредные производственные факторы:

	антибиотики
	гормоны
	споры
	патогенные микроорганизмы

Задание

Порядковый номер задания	101
Тип	2
Вес	1

Принципы охраны труда:

	предотвращение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости
	готовность к защите пострадавших
	работа с последствиями производственного травматизма и профессиональной заболеваемости
	предотвращение социально приемлемого риска на производстве

Задание

Порядковый номер задания	102
Тип	2
Вес	1

Превентивные меры по охране труда:

	обучение работников
	создание у работников внутренней мотивации на безопасный труд
	диспансеризация работников
	создание у работников внешней мотивации на безопасный труд

Задание

Порядковый номер задания	103
Тип	2
Вес	1

Мероприятия, связанные с невозможностью обеспечения работникам абсолютной безопасности работодателем:

	компенсации работникам за тяжелые, вредные и опасные условия труда
	возмещение вреда пострадавшему причинителем вреда
	реабилитация трудоспособности пострадавших
	обучение работников

Задание

Порядковый номер задания	104
Тип	1
Вес	1

Методические рекомендации по разработке государственных нормативных требований охраны труда утверждены

	Минтруда РФ
	Правительством РФ
	Минздравом РФ

	Пенсионным фондом РФ
--	----------------------

Задание

Порядковый номер задания	105
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Гигиена труда	комплекс мер и средств по сохранению здоровья работников, профилактике неблагоприятных воздействий производственной среды и трудового процесса
Производственная санитария	система организационных, санитарно-гигиенических мероприятий, технических средств и методов, предотвращающих или уменьшающих воздействие на работающих вредных производственных факторов до значений, не превышающих допустимых
Техника безопасности	система организационных мероприятий, технических методов и средств, предотвращающих воздействие на работающих опасных производственных факторов
Пожарная безопасность объекта	состояние объекта, при котором с регламентированной вероятностью исключается возможность возникновения и развития пожара и воздействие на работающих опасных факторов пожара, а также обеспечивается защита материальных ценностей

Задание

Порядковый номер задания	106
Тип	4
Вес	1

Социально значимая деятельность по обеспечению безопасности труда и сохранению здоровья наемных работников во время их профессиональной деятельности - _____ труда.
охрана

Задание

Порядковый номер задания	107
Тип	4
Вес	1

Минимизация потерь общества при ведении им производственной деятельности путем предотвращения случаев производственного травматизма и профессиональной заболеваемости - _____ сущность охраны труда.
экономическая

Задание

Порядковый номер задания	108
Тип	4
Вес	1

Наука, изучающая взаимодействие машины и человека в условиях производственной среды, - _____.
эргономика

Задание

Порядковый номер задания	109
Тип	4
Вес	1

Решение о продлении срока действия или об отмене нормативных правовых актов, содержащих требования по охране труда, должно быть принято не позднее, чем за ___ месяцев до окончания срока их действия федеральным органом исполнительной власти, который их принял. В ответе укажите число.
9

Задание

Порядковый номер задания	110
Тип	5
Вес	1

Расположите этапы работы по факту причинения вреда на производстве в правильной последовательности:
Доказательство
Признание

Оценка	
Выплата компенсации	
Задание	
Порядковый номер задания	111
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

- А) Производственный фактор, воздействие которого на работающего в определенных условиях приводит к травме или другому виду внезапного резкого ухудшения здоровья – вредный производственный фактор.
 В) Опасный производственный фактор - производственный фактор, воздействие которого на работающего в определенных условиях приводит к заболеванию или снижению трудоспособности либо смерти.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	112
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

- А) Основные принципы обеспечения охраны труда включают в себя основные принципы обеспечения безопасности труда, но дополняются мерами социальной защиты.
 В) Один из принципов охраны труда – работа с последствиями производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	113
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

- А) При проведении газосварочных работ применяются межотраслевые правила по охране труда.
 В) Межотраслевые и отраслевые правила по охране труда, типовые инструкции по охране труда являются нормативными правовыми актами регионального уровня.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Обязанности и ответственность работника в сфере трудовых отношений и охраны труда. Основные обязанности работодателя в сфере охраны труда

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	114
Тип	2
Вес	1

Статьи ТК РФ, устанавливающие для работника обязанности добровольно исполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него трудовым договором, выполнять установленные нормы труда, правильно применять средства индивидуальной и коллективной защиты, проходить обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры:

	21
	214
	16
	211

Задание

Порядковый номер задания	115
Тип	2

Вес	1
-----	---

Обязанности работника по охране труда:	
	соблюдать трудовую дисциплину
	бережно относиться к имуществу работодателя
	проходить обучение безопасным методам и приемам выполнения работ и оказанию первой помощи пострадавшим на производстве
	по желанию проходить медицинские осмотры

Задание

Порядковый номер задания	116
Тип	2
Вес	1

В соответствии со ст. 81 ТК РФ работодатель может расторгнуть трудовой договор в случае:	
	неоднократного неисполнения работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание
	однократного появления на работе в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения
	несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе из-за состояния здоровья в соответствии с медицинским заключением при условии невозможности перевести работника с его письменного согласия на другую работу либо недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации
	однократного неисполнения работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание
	неоднократного появления на работе в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения

Задание

Порядковый номер задания	117
Тип	2
Вес	1

При организации обеспечения безопасных условий и охраны труда работодатель имеет право:	
	заключать, изменять и расторгать трудовые договоры с работниками в порядке и на условиях, которые установлены ТК РФ
	поощрять работников за добросовестный эффективный труд
	привлекать работников к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном ТК РФ
	ознакомить работников с требованиями охраны труда
	принимать меры по предотвращению аварийных ситуаций, сохранению жизни и здоровья работников

Задание

Порядковый номер задания	118
Тип	2
Вес	1

Работодатель обязан обеспечить:	
	режим труда и отдыха работников
	проведение аттестации рабочих мест по условиям труда с последующей сертификацией организации работ по охране труда в организации
	организацию контроля за состоянием условий труда на рабочих местах
	применение любых доступных средств индивидуальной и коллективной защиты работников

Задание

Порядковый номер задания	119
Тип	5
Вес	1

Установите правильную последовательность дисциплинарных взысканий работодателя к работнику:	
	замечание
	выговор
	строгий выговор
	увольнение

Вредные производственные факторы

Тип	Группа
-----	--------

Вес	12
-----	----

Задание

Порядковый номер задания	120
Тип	1
Вес	1

Синоним опасных условий труда:

	экстремальные
	вредные
	неприемлемые
	трудные

Задание

Порядковый номер задания	121
Тип	1
Вес	1

Вредные условия труда -

	3 класса
	4 класса
	2 класса
	1 класса

Задание

Порядковый номер задания	122
Тип	1
Вес	1

Совокупность факторов производственной среды, тяжести и напряженности трудового процесса, воздействующих на работоспособность и здоровье работающего в процессе трудовой деятельности, -

	условия труда
	условия работы
	условия деятельности
	условия бездеятельности

Задание

Порядковый номер задания	123
Тип	2
Вес	1

Данные показатели микроклимата в торговых помещениях должны соответствовать требованиям:

	ГОСТ 12.1.005
	СНиП 2.04.05-91
	СанПиН 2.2.4.548-96
	ГН 12.4.686-89

Задание

Порядковый номер задания	124
Тип	2
Вес	1

Физические вредные производственные факторы:

	скорость движения воздуха
	тепловое излучение
	вибрация
	пульсация освещенности
	бактериологический фон

Задание

Порядковый номер задания	125
Тип	2
Вес	1

Физические вредные производственные факторы:

	ультразвук
	пыли
	слепающая блескость

	гормоны
--	---------

Задание

Порядковый номер задания	126
Тип	2
Вес	1

Химические вредные производственные факторы:

	ферменты
	гормоны
	споры
	инфразвук

Задание

Порядковый номер задания	127
Тип	2
Вес	1

Биологические вредные производственные факторы:

	микроорганизмы-продуценты
	живые клетки и споры, содержащиеся в препаратах
	патогенные микроорганизмы
	антибиотики
	витамины

Задание

Порядковый номер задания	128
Тип	2
Вес	1

Искусственное освещение:

	рабочее
	аварийное
	дежурное
	уличное

Задание

Порядковый номер задания	129
Тип	2
Вес	1

Взрывоопасное оборудование:

	баллоны для наполнения шаров и спортивных мячей газом
	баллоны для торговых автоматов
	ионизирующие установки
	ультразвуковые установки

Задание

Порядковый номер задания	130
Тип	2
Вес	1

Вредные производственные факторы воздушной среды:

	высокая температура
	повышенная влажность
	высокая скорость движения воздуха
	запыленность
	вибрация
	затемненность

Задание

Порядковый номер задания	131
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:

Оптимальные условия труда (1 класс)	условия, при которых сохраняется здоровье работающих и создаются предпосылки для поддержания высокого уровня работоспособности
-------------------------------------	--

Допустимые условия труда (2 класс)	условия, характеризующиеся такими уровнями факторов среды и трудового процесса, которые не превышают установленных гигиенических нормативов для рабочих мест, а возможные изменения функционального состояния организма восстанавливаются во время регламентированного отдыха или к началу следующей смены и не оказывают неблагоприятного действия в ближайшем и отдаленном периоде на состояние здоровья работающих и их потомство
Вредные условия труда (3 класс)	наличие вредных производственных факторов, превышающих гигиенические нормативы и оказывающих неблагоприятное действие на организм работающего и (или) его потомство
Опасные (экстремальные) условия труда (4 класс)	условия труда, характеризующиеся уровнями производственных факторов, воздействие которых в течение рабочей смены (или ее части) создает угрозу для жизни, высокий риск развития острых профессиональных поражений, в том числе и тяжелых форм

Задание

Порядковый номер задания	132
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие требований и ГОСТов:	
Освещение помещений предприятия	ГОСТ 12.2.007.13
Использование взрывоопасного оборудования	ГОСТ 12.1.010
Предельно допустимое содержание вредных веществ и пыли в воздухе торговых помещений	ГОСТ 12.1.005.3.2.1
Допустимый уровень шума в торговых помещениях	ГОСТ 12.1.036

Задание

Порядковый номер задания	133
Тип	4
Вес	1

Допустимые условия труда – условия труда ___ класса. В ответе укажите число.
2

Задание

Порядковый номер задания	134
Тип	4
Вес	1

Производственный фактор, воздействие которого на работающего в определенных условиях приводит к травме или другому виду внезапного резкого ухудшения здоровья, - _____ производственный фактор. опасный
--

Задание

Порядковый номер задания	135
Тип	4
Вес	1

Производственный фактор, воздействие которого на работающего в определенных условиях приводит к заболеванию или снижению трудоспособности либо смерти, - _____ производственный фактор. вредный
--

Задание

Порядковый номер задания	136
Тип	4
Вес	1

Электрически заряженные частицы воздуха - _____. аэроионы
--

Задание

Порядковый номер задания	137
Тип	4
Вес	1

Места установки кассовых аппаратов должны быть обеспечены _____ освещением. аварийным
--

Задание

Порядковый номер задания	138
Тип	5
Вес	1

Расположите условия труда по степени уменьшения оптимальности:
Оптимальные условия труда
Допустимые условия труда
Вредные условия труда
Опасные (экстремальные) условия труда

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

РАССМОТРЕНО
на заседании Педагогического совета
ЧПОУ ПГТК
Протокол № 1
от «30» августа 2022 г



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ ПГТК
Э.Т.Шлосберг

СОГЛАСОВАНО
Работодатель
ИП Орехова Г.В.
Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»
(БАЗОВОЙ ПОДГОТОВКИ)»**

МДК.02.01. ФИНАНСЫ, НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

МДК.02.02. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МДК.02.03. МАРКЕТИНГ

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовой подготовки)»**

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК _____

Разработчик: Савинова О.В., к.э.н., доцент
Корниенко О.В.
Максимова Т.А., к.э.н., доцент

ОДОБРЕНО

На заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Протокол № 1 от « 29 » августа 20 22 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Савинова О.В., к.э.н., доцент

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка) заочной формы обучения** в части освоения вида деятельности (ВД): **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации, переподготовки и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего общего образования.

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

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

- иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

- уметь:

составлять финансовые документы и отчеты;
осуществлять денежные расчеты;
пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
рассчитывать основные налоги;
анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
проводить маркетинговые исследования рынка;
оценивать конкурентоспособность товаров;

- знать:

сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
основные положения налогового законодательства;
функции и классификацию налогов;
организацию налоговой службы;
методику расчета основных видов налогов;
методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – **591** час, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – **483** часа, включая:
обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося – **88** часов; в том числе в форме практической подготовки - **4** часа.
самостоятельную работу обучающегося – **395** часов;
- производственной практики (в том числе в форме практической подготовки) – **108** часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов/ в том числе в форме практ. подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная, часов	производственная (по профилю специальности), часов/ в том числе в форме практ. подготовки
			Всего, часов/ в том числе в форме практ. подготовки	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов/ в том числе в форме практ. подготовки	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
								Форма обучения	Форма обучения
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1. ПК 2.2.	Раздел 1. Использование данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проведение учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участие в их инвентаризации. Оформление, проверка правильности составления, обеспечение хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	177/36	22	16		119			36/36
ПК 2.3. ПК 2.4.	Раздел 2. Методы планирования основных экономических показателей организации	84/12	12	8		60			12/12

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов/ в том числе в форме практ. подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная, часов	производственная (по профилю специальности), часов/ в том числе в форме практ. подготовки
			Всего, часов/ в том числе в форме практ. подготовки	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов/ в том числе в форме практ. подготовки	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
								Форма обучения	Форма обучения
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.9.	Раздел 3. Основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	84/14	12/2	8/2		60			12/12
ПК 2.8. ПК 2.5. ПК 2.6.	Раздел 4. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности. Особенности анализа торговых организаций.	102/14	32/2	10/2	20	58			12/12
ПК 2.7.	Раздел 5. Выявление потребности, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации, формирование спроса и стимулирование сбыта товаров. Обоснование целесообразности использования и применение маркетинговые коммуникации. Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	144/36	10	8		98			36/36
ВСЕГО:		591/112	88/4	50/4	20	395	-	-	108/108

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
Раздел 1. Использование данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проведение учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участие в их инвентаризации. Оформление, проверка правильности составления, обеспечение хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.			
МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение		141	
Тема 1.1. Организация финансовой и налоговой системы РФ	<p><i>Деньги. Денежное обращение.</i> Деньги в экономической системе. Виды денег. Эволюция денег. История развития денежного обращения в России. Сущность и функции денег</p> <p><i>Денежная система.</i> Понятие денежной системы. Типы денежных систем. Особенности денежной системы России. Понятие и структура денежного оборота. Закон денежного обращения. Принципы и порядок организации налично-денежного оборота. Принципы и формы безналичных расчетов. Безналичные расчеты хозяйствующих субъектов. Основы организации межбанковских и международных расчетов.</p> <p><i>Финансы и финансовая система.</i> Сущность и функции финансов. Понятие и элементы системы финансов. Управление финансами. Органы управления финансами. Финансовое планирование и прогнозирование. Финансовый контроль. Финансовая политика как составная часть экономической политики государства. Содержание и принципы организации международных финансов</p> <p><i>Бюджет и бюджетная система Российской Федерации.</i> Сущность и функции бюджета. Бюджетная система Российской Федерации и принципы построения бюджета. Понятие и участники бюджетного процесса. Сущность межбюджетных отношений. Бюджетный дефицит и методы его финансирования.</p> <p><i>Налоги и налоговая система Российской Федерации.</i> Место и роль налогов в системе финансовых отношений. Классификация налогов и способы их взимания. Налоговая система и принципы ее построения. Специальные налоговые режимы</p> <p><i>Внебюджетные фонды.</i> Экономическая сущность государственных внебюджетных фондов. Пенсионный фонд России. Фонд социального страхования. Фонд обязательного медицинского страхования.</p> <p><i>Страхование как финансовая категория.</i> Экономическая сущность страхования. Страховой рынок: определение и текущее состояние</p> <p><i>Цифровые финансы.</i> Базовые технологии цифровых финансов. Новая цифровая финансовая инфраструктура</p> <p><i>Сущность, роль и место налогов в системе финансов.</i> История налогообложения. Объективная</p>	6	1

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>необходимость налогов. Участники налоговых отношений. Налоговый и бюджетный процесс. Налоговый контроль. Понятие налога и его признаки. Функции налогов, виды налогов. Элементы налогообложения. Сбор, его отличие от налога. Страховые взносы. Классификация налогов.</p> <p><i>Организация налоговой системы Российской Федерации.</i> Структура налоговой системы, права и обязанности субъектов, регулирование отношений. Законодательство о налогах. Правовая база. Налоговый кодекс. Издание государством нормативных актов по вопросам налогообложения. Действие актов во времени. Обжалование актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц. Правовое регулирование изменения сроков уплаты налогов и сборов в бюджет. Ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах.</p> <p><i>Налоговая политика государства.</i> Налоговые правоотношения. Налоговая деятельность государства. Модели налоговой политики. Современная налоговая политика государства.</p> <p><i>Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение.</i> Учет налогоплательщиков в налоговых органах ФНС. Сущность налогового контроля. Налоговое правонарушение. Налоговая ответственность. Камеральные налоговые проверки. Выездные налоговые проверки. Способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов в соответствии с нормами налогового законодательства.</p> <p><i>Механизм исчисления и уплаты федеральных налогов и сборов.</i> Налог на добавленную стоимость (НДС). Акцизы. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Налог на прибыль организаций. Налог на добычу полезных ископаемых. Водный налог. Сборы за право пользования объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов. Государственная пошлина</p> <p><i>Механизм исчисления и уплаты региональных налогов.</i> Налог на имущество организаций. Транспортный налог. Налог на игорный бизнес.</p> <p><i>Механизм исчисления и уплаты местных налогов и сборов.</i> Налог на имущество физических лиц. Земельный налог. Торговый сбор</p> <p><i>Специальные налоговые режимы РФ.</i> Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Упрощенная система налогообложения. Патентная система налогообложения. Налог на профессиональный доход. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.</p> <p><i>Механизм исчисления и уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды.</i> Сущность страховых взносов. Объекты обложения и база для начисления страховых взносов. Тарифы страховых взносов. Порядок исчисления и сроки уплаты.</p>		
	Практические занятия	16	
	Самостоятельная работа при изучении раздела:	119	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	3. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 4. Подготовка к контрольным вопросам: 11. Решение сквозной задачи по учету денежных средств и расчетных операций. 12. Формирование отчетов по учету денежных средств и расчетных операций. 13. Защита зачетной работы по учету денежных средств и расчетных операций. 14. Безналичный денежный оборот в РФ. 15. Закон денежного обращения. 16. Денежная масса и скорость обращения денег. 17. Социально-экономическая сущность финансов. 18. Функции финансов. 19. Финансовое планирование. Виды финансового планирования. 20. Основы налогового законодательства Российской Федерации. 21. Отношения, регулируемые законодательством о налогах и сборах. 22. Экономическая сущность и функции налогов. 23. Виды федеральных налогов и сборов 24. Виды региональных налогов 25. Виды местных налогов и сборов 26. Порядок исчисления и уплаты налогов и сборов 27. Методика заполнения налоговой декларации		
	<i>Контрольная работа по разделу 1 в форме электронного тестирования</i>		
Экзамен	Часы для проведения экзамена включены в практические занятия		
Производственная практика, в том числе в форме практической подготовки		36	
Виды работ:	Оформление основных финансовых документов: по учету наличных и безналичных денежных средств (приходный, расходный кассовые ордера; товарный чек; кассовый отчет; книга кассира-операциониста). Оформление основных финансовых документов: по учету расчетов по оплате труда (табель учета рабочего времени; расчет заработной платы сотрудника). Оформление основных финансовых отчетов: бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Оформление документов по инвентаризации. Анализ правильности оформления сопроводительных документов, имеющихся на предприятии. Анализа показателей оборота розничной торговли предприятия.		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Оценка динамики оборота розничной торговли по общему объему и ассортименту предприятия. Оценка состояния товарных запасов и товарооборачиваемости предприятия. Оценка состояния товарного обеспечения торговой организации. Оценка состояния трудовых ресурсов торговой организации и использования фонда оплаты труда. Расчет заработной платы работников в соответствии с применяемыми формами и системами оплаты труда.		
	ИТОГО: - аудиторных часов: - самостоятельной учебной работы: - производственной практики, в том числе в форме практической подготовки:	177 22 119 36	
Раздел 2. Методы планирования основных экономических показателей организации.			
МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности		234	
Тема 2.1. Экономический анализ в разработке и мониторинге бизнес-планов, анализ маркетинговой деятельности предприятия	Бизнес-план и роль анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей. Сметное планирование (бюджетирование). Анализ исполнения смет (бюджетов). Анализ маркетинговой деятельности предприятия. Цели, содержание и объекты маркетинговых исследований Методы маркетингового анализа. Анализ спроса на продукцию и формирование портфеля заказов. Анализ рынков сбыта продукции. Анализ ценовой политики предприятия Основные методы планирования: балансовый, нормативный, экономико-математическое моделирование, экстраполяция, экспертные оценки. Основа экономического планирования: воспроизводство, условия. Цели экономического планирования. Принципы экономического планирования. Экономическая служба и ее роль в деятельности предприятия. Экономика и стратегическое планирование производства во время кризиса. Сокращение расходов. Оптимизация финансовых потоков Каналы распределения товаров и их уровни	4	1
	Практические занятия	8	
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 18. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 19. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Калькулирование себестоимости товарной продукции и отдельных видов продукции нормативным способом и способом суммирования затрат (при расчете фактической производственной себестоимости).	60	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	2. Планирование финансовых результатов деятельности организации исходя из целевой нормы прибыли. 3. Расчет коэффициентов сортности при анализе качества продукции. 4. Расчет и анализ показателей обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.		
	<i>Контрольная работа по разделу 2 в форме электронного тестирования</i>		
Производственная практика, в том числе в форме практической подготовки		12	
Виды работ:	Анализ степени выполнения сметы и динамики расходов на продажу (издержек обращения). Расчет розничной цены за единицу товара в соответствии с выбранным методом ценообразования. Определение вида спроса в различных маркетинговых ситуациях. Разработка мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта. Анализ маркетинговой деятельности предприятия. Формирование портфеля заказов. Анализ рынков сбыта продукции. Анализ ценовой политики предприятия Анализ конкурентоспособности товаров (предприятия).		
Раздел 3. Основы анализа финансово-хозяйственной деятельности			
Тема 3.1 Основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	Сущность и содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности Роль анализа финансово-хозяйственной деятельности в управлении предприятием Виды анализа финансово-хозяйственной деятельности Предмет анализа финансово-хозяйственной деятельности Метод анализа финансово-хозяйственной деятельности и его характерные особенности Принципы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности Организация проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности Информационное обеспечение анализа Система показателей, используемая в анализе финансово-хозяйственной деятельности Классификация приемов и способов анализа финансово-хозяйственной деятельности Способы первичной обработки экономической информации Способы комплексной оценки Экономико-математические способы Эвристические методы Понятие и задачи факторного анализа	4	1

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Классификация факторов в экономическом анализе Способы детерминированного факторного анализа Методика расчета резервов в анализе финансово-хозяйственной деятельности Типология видов анализа		
	Практические занятия	8	
	<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	2	
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Метод анализа финансово-хозяйственной деятельности и его характерные особенности 2. Принципы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности 3. Организация проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности 4. Информационное обеспечение анализа 5. Система показателей, используемая в анализе финансово-хозяйственной деятельности 6. Классификация приемов и способов анализа финансово-хозяйственной деятельности 7. Способы первичной обработки экономической информации 8. Способы комплексной оценки 9. Экономико-математические способы 10. Эвристические методы 11. Понятие и задачи факторного анализа 12. Классификация факторов в экономическом анализе 13. Способы детерминированного факторного анализа 14. Методика расчета резервов в анализе финансово-хозяйственной деятельности 15. Типология видов анализа	60	
	<i>Контрольная работа по разделу 3 в форме электронного тестирования</i>		
Производственная практика, в том числе в форме практической подготовки		12	
Виды работ:	Применение основных методов и принципов проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности Изучение информационного обеспечения анализа Исследование способы первичной обработки экономической информации Применение способов комплексной оценки, экономико-математических, эвристических при проведении анализа (по заданию преподавателя) Применение факторного анализа (по заданию преподавателя)		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Расчет резервов при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности (по заданию преподавателя)		
Раздел 4. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности. Особенности анализа торговых организаций			
Тема 4.1 Методика анализа производства и реализации продукции. Анализ основных средств, нематериальных активов, материальных запасов и затрат предприятия. Анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия	<p>Анализ технико-организационного уровня производства</p> <p>Анализ производства и реализации продукции</p> <p>Последовательность проведения анализа качества товара</p> <p>Факторы, определяющие конкурентоспособность продукции</p> <p>Анализ эффективности ассортиментных программ</p> <p>Факторы, определяющие объем производства и реализации продукции</p> <p>Анализ состояния и использования основных средств</p> <p>Анализ нематериальных активов</p> <p>Анализ использования материальных ресурсов</p> <p>Анализ использования трудовых ресурсов</p> <p>Анализ использования фонда заработной платы</p> <p>Анализ затрат на производство</p> <p>Анализ финансовых результатов деятельности предприятия</p> <p>Анализ финансового состояния и деловой активности предприятия</p> <p>Анализ движения денежных средств</p> <p>Анализ финансовой устойчивости</p> <p>Понятие, состав, роль и значение оборота розничной торговли</p> <p>Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота</p> <p>Анализ общего объема оборота магазина по реализации товаров</p> <p>Анализ структуры и ассортимента оборота розничной торговли</p> <p>Анализ товарных запасов</p> <p>Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов</p> <p>Анализ поступления товаров</p> <p>Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота</p> <p>Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота</p> <p>Анализ рациональности товародвижения</p> <p>Особенности анализа влияния факторов на динамику оптового товарооборота</p> <p>Значение, задачи и последовательность проведения анализа расходов на продажу</p> <p>Факторный анализ издержек обращения</p> <p>Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия</p>	2	1

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Анализ валового дохода в торговле Анализ прибыли и рентабельности в торговле		
	Практические занятия	10	
	<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	2	
Тема 4.2. Анализ оборота розничной торговли. Анализ оптового товарооборота. Анализ расходов на продажу, доходов и рентабельности в торговле	Самостоятельная работа при изучении раздела: 10. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 11. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Дать оценку динамики розничного товарооборота по общему объему и ассортименту. 2. Дать оценку состояния товарных запасов и товарооборачиваемости. 3. Дать оценку состояния товарного обеспечения торговой организации. 4. Дать оценку состояния трудовых ресурсов торговой организации и использования фонда оплаты труда. 5. Изучить степень выполнения сметы и динамику расходов на продажу (издержек обращения). 6. Изучить динамику валового дохода. 7. Анализ показателей оборота розничной торговли, проведения факторного анализа. 8. Анализ показателей оборота оптовой торговли, проведения факторного анализа. 9. Анализ расходов на продажу, доходов и рентабельности в торговле	58	
	<i>Контрольная работа по разделу 4 в форме электронного тестирования</i>		
Экзамен	Часы для проведения экзамена включены в практические занятия		
Примерный перечень тем курсовых работ (проектов)			
1. Анализ эффективности деятельности организационной формы розничной торговли. 2. Анализ эффективности деятельности организационной формы оптовой торговли. 3. Экономическая оценка деятельности предприятий-посредников. 4. Анализ эффективности акционерных обществ, их роль в рыночной экономике. 5. Формирование и анализ финансовых результатов малых предприятий в торговле. 6. Анализ и планирование валового оборота предприятия фирменной торговли. 7. Анализ издержек обращения предприятия с прогрессивным методом продажи и формами обслуживания населения. 8. Анализ показателей товарооборачиваемости на складе. 9. Товарные ресурсы и их роль в формировании складского хозяйства. 10. Анализ и планирование издержек обращения организации розничной торговли. 11. Анализ и планирование издержек обращения организации оптовой торговли.			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
12. Анализ оборота розничной торговли. 13. Анализ оборота оптовой торговли. 14. Производительность труда и её влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. 15. Анализ деловой активности организации розничной торговли. 16. Анализ деловой активности организации оптовой торговли. 17. Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности организации розничной торговли. 18. Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности организации оптовой торговли. 19. Анализ и планирование производительности труда организации розничной торговли. 20. Анализ и планирование производительности труда организации оптовой торговли. 21. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности организации розничной торговли. 22. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности организации розничной торговли. 23. Основные средства в организации розничной торговли и показатели их использования. 24. Основные средства в организации оптовой торговли и показатели их использования. 25. Оборотные средства в организации розничной торговли и показатели их использования. 26. Оборотные средства в организации оптовой торговли и показатели их использования. 27. Анализ валового дохода организации розничной торговли. 28. Анализ и планирование фонда оплаты труда в организации розничной торговли. 29. Анализ и планирование фонда оплаты труда в организации оптовой торговли. 30. Анализ трудовых ресурсов организации розничной торговли. 31. Анализ трудовых ресурсов организации оптовой торговли. 32. Анализ финансовых рисков организации розничной торговли. 33. Анализ финансовых рисков организации оптовой торговли.			
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)		20	
	Производственная практика, в том числе в форме практической подготовки	12	
Виды работ:	Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота Анализ общего объема оборота магазина по реализации товаров Анализ структуры и ассортимента оборота розничной торговли Анализ товарных запасов Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов Анализ поступления товаров Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота Анализ рациональности товародвижения		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Особенности анализа влияния факторов на динамику оптового товарооборота Факторный анализ издержек обращения Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия Анализ валового дохода в торговле Анализ прибыли и рентабельности в торговле		
	ИТОГО: - аудиторных часов: (в том числе в форме практической подготовки) - самостоятельной учебной работы: - производственной практики, в том числе в форме практической подготовки:	270 56 4 178 36	
Раздел 5. Выявление потребности, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации, формирование спроса и стимулирование сбыта товаров. Обоснование целесообразности использования и применение маркетинговые коммуникации. Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.		144	
МДК.02.03 Маркетинг		108	
Тема 5.1. Введение в маркетинг. Современные маркетинговые концепции. Маркетинговые исследования. Ценообразование и распространение товара. Маркетинговые коммуникации	<i>Введение в маркетинг. Сущность, подходы к определению маркетинга, основные понятия маркетинга. Эволюция развития маркетинга. Основные принципы и концепции маркетинга. Состояние спроса и виды маркетинга. Сферы применения маркетинга. Функции маркетинга. Основные функции и подфункции современного маркетинга. Аналитическая функция маркетинга и ее подфункции. Производственная функция маркетинга и ее подфункции. Сбытовая функция маркетинга и ее подфункции. Функция управления и контроля, ее подфункции Маркетинговые исследования. Понятие и свойства маркетинговой информации. Сущность, виды и принципы маркетинговых исследований. Маркетинговое исследование как процесс. Основные методы сбора первичных данных. Анкетирование, как наиболее распространенная форма опроса. Организация маркетинга на предприятии. Понятие, сущность, виды и типы организационных структур службы маркетинга. Служба маркетинга на предприятии. Функции, права, обязанности, задачи директора по маркетингу на предприятии. Специалисты по маркетингу Управление маркетингом на предприятии. Понятие и структура управления маркетингом. Анализ рыночных возможностей предприятия. Выбор целевых рынков. Разработка комплекса маркетинга. Реализация маркетинговых мероприятий Планирование, контроль, финансы в маркетинге. Планирование в системе управления маркетингом. Система финансирования маркетинговой деятельности. Контроль маркетинга. Товар в системе маркетингового комплекса. Товар как инструмент комплекса маркетинга. Жизненный цикл товара. Управление ЖЦТ средствами маркетинга. Товарная атрибутика.</i>	2	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p><i>Новый товар и его характеристика. Основные решения по разработке и реализации товарной политики предприятия.</i></p> <p><i>Цены и ценообразование в маркетинге.</i> Цена и ее роль в маркетинговом комплексе. Цели ценовой политики предприятия. Процесс и методы установления цен. Модификация цен. Ценовые стратегии маркетинга.</p> <p><i>Распространение товаров как элемент комплекса маркетинга.</i> Цели, задачи и основные элементы политики распределения. Каналы распределения и методы сбыта. Сбытовые маркетинговые системы. Цели, задачи и стратегии сбытовой политики предприятия. Типы посредников. Критерии выбора посредника.</p> <p><i>Маркетинговые коммуникации.</i> Сущность маркетинговых коммуникаций. Модель коммуникаций, ее структура и элементы. Характеристика основных средств коммуникаций.</p>		
	Практические занятия	8	
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 3. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 4. Подготовка к контрольным вопросам: <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка новых товаров. 2. Разработка упаковки для товара. 3. Анализ маркетинговой среды организации: анализ макросреды предприятия. 4. Анализ маркетинговой среды организации: анализ микросреды предприятия. 5. Оценка конкурентоспособности товаров. 6. Оценка конкурентоспособности предприятия. 7. Определение вида спроса в различных маркетинговых ситуациях. 8. Выявление потребностей (спроса) на товары. 9. Анализ поведения покупателей в различных ситуациях 10. Понятие, цели и принципы маркетинга. 11. Концепции маркетинга – философия ведения бизнеса. 12. Функции маркетинга: понятие и сущность. 13. Инструменты маркетинга и их эволюция. 14. Информационное обеспечение маркетинговых исследований. 15. Методы проведения первичного маркетингового исследования. 16. Маркетинговая среда: понятие и составные элементы. 17. Рынки как объект исследований, их классификация, количественные и качественные 	98	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>характеристики.</p> <p>18. Конъюнктура рынка и факторы ее определяющие.</p> <p>19. Емкость рынка и ее определение.</p> <p>20. Влияние спроса и его эластичности по доходам и ценам на прогнозирование емкости рынка.</p> <p>21. Факторы, влияющие на поведение покупателей.</p> <p>22. Элементы принятия решения о покупке.</p> <p>23. Сегментирование рынков. Признаки, критерии и методы сегментирования.</p> <p>24. Методы исследования конкурентов.</p> <p>25. Понятие и классификация товаров в маркетинге.</p> <p>26. Товарно-марочная политика.</p>		
	<i>Контрольная работа по разделу 5 в форме электронного тестирования</i>		
Дифференцированный зачет	Часы для проведения дифференцированного зачета включены в практические занятия		
Производственная практика, в том числе в форме практической подготовки		36	
Виды работ:	<p>Определение целевого рынка предприятия.</p> <p>Составление анкеты для изучения спроса на товары</p> <p>Проведение маркетинговых исследований</p> <p>Обработка информации и формирование отчета по маркетинговым исследованиям.</p> <p>Разработка мероприятий по улучшению деятельности организации.</p> <p>Мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта.</p> <p>Определение каналов сбыта, видов и методов сбыта, наиболее подходящие предприятию.</p> <p>Провести анализ финансового состояния предприятия (таблица)..</p>		
	ИТОГО: - аудиторных часов: - самостоятельной учебной работы: - производственной практики, в том числе в форме практической подготовки:	144 10 98 36	

*Практические занятия могут проводиться в электронной информационно-образовательной среде (Личная студия обучающегося)

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета междисциплинарных курсов

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

4.2.1. Нормативные правовые акты

5. **Конституция Российской Федерации** [Текст] : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ. -2014.- № 31. - ст. 4398.

6. О бухгалтерском учете [Текст] : Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. - 2011. – № 50. – Ст. 7344.

7. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Текст] : Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 24.12.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1998. - № 23.

8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Текст] : Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44-н (ред. от 16.05.2016) // "Российская газета", №140, 25.07.2001.

9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Текст] : Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26-н (ред. 16.05.2016) // "Российская газета", №91-92, 16.05.2001.

4.2.2. Основная литература:

4.2.2.1. МДК.01.01 Финансы, налоги и налогообложение

1. Финансы организаций : учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под редакцией В. В. Познякова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 331 с. — ISBN 978-985-503-912-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93402.html>
2. Назарова, А. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / А. В. Назарова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 86 с. — ISBN 978-5-

4486-0363-1, 978-5-4488-0207-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/76995.html>

4.2.2.2. МДК.01.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности:

1. Выгодчикова, И. Ю. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие для СПО / И. Ю. Выгодчикова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 59 с. — ISBN 978-5-4488-0975-0, 978-5-4497-0829-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/101761.html>
2. Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 165 с. — ISBN 978-5-4488-0530-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/91848.html>

4.2.2.3. МДК.01.03. Маркетинг:

1. Мазилкина, Е. И. Маркетинг : учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 232 с. — ISBN 978-5-4488-0726-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88760.html>
2. Комиссарова, М. Н. Разработка проектов: рекламный менеджмент и маркетинг : учебное пособие для СПО / М. Н. Комиссарова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 135 с. — ISBN 978-5-4488-0848-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95594.html>

4.2.3. Дополнительная литература

4.2.3.1. МДК.01.01 Финансы, налоги и налогообложение:

1. Рагимов С.Н. Специальные налоговые режимы [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Рагимов С.Н. - 2017. - <https://library.roweb.online>
2. Рагимов С.Н. Региональные и местные налоги [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Рагимов С.Н. - 2017. - <https://library.roweb.online>
3. Рагимов С.Н. Федеральные налоги (НДФЛ, НДС, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов, госпошлина) [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Рагимов С.Н. - 2017. - <https://library.roweb.online>
4. Рагимов С.Н. Федеральные налоги (НДС, налог на прибыль организаций, акцизы)[Электронный ресурс]: рабочий учебник / Рагимов С.Н. - 2017. - <https://library.roweb.online>
5. Рагимов С.Н. Основы налоговой системы Российской Федерации [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Рагимов С.Н. - 2017. - <https://library.roweb.online>
6. Рагимов С.Н. Теория налогообложения [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Рагимов С.Н. - 2017. - <https://library.roweb.online>

4.2.3.2. МДК 01.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности:

1. Крылов, С. И. Финансовый анализ : учебное пособие для СПО / С. И. Крылов ; под редакцией Н. Н. Ильшевой. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 161 с. — ISBN 978-5-4488-0456-4, 978-5-7996-2816-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87894.html>

4.2.3.2. МДК 01.03. Маркетинг:

1. Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие для СПО / И. В. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-4488-0383-3, 978-5-

4.2.4. Интернет-ресурсы:

<http://www.marketingpro.ru/>
<http://www.mavriz.ru/>
<http://www.marketingnews.ru/>
<http://grebennikon.ru/journal-3.html>
<http://www.marketolog.biz/index.php?pid=75>
<http://www.garant.ru>
<http://www.cir.ru>
<http://www.Budgetrf.ru>

Справочно-правовая система «Консультант плюс»

4.3. Общие требования организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является сдача текущей аттестации по разделам модуля **ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.**

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

Образовательная организация располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательной организации. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам. Реализация образовательного процесса обеспечивает: выполнение обучающимися практических заданий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров.

Во время реализации программы модуля целесообразно рассматривать курс дисциплин: ОП. 01 «Экономика организации», ОП. 06 «Логистика».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение профессиональному модулю: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: дипломированные специалисты, преподаватели междисциплинарных курсов.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. - использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	- умение осуществлять применение данных, полученных при учете товаров, сырья, продукции и др. в коммерческой деятельности. - оформление документов бухгалтерской отчетности.	Анализ дневника

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.2. - оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	<ul style="list-style-type: none"> - знание правил составления и хранения документов, участвующих в коммерческой деятельности. - выполнение и оформление документов с использованием компьютерных программ. 	Анализ дневника
ПК 2.3. - применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, и рынки ресурсов.	<ul style="list-style-type: none"> - использование при решении практических ситуаций экономических методов. - выполнение расчетов по определению показателей. - нахождение резервов роста (снижения) показателей. 	Анализ дневника
ПК 2.4. - определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	<ul style="list-style-type: none"> - свободно оперировать экономическими показателями при анализе работы организации. - оформление выводов по результатам анализа. 	Анализ дневника
ПК 2.5. - выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - выявление видов спроса, потребностей, типов маркетинга, формирование спроса, стимулирование сбыта. - сравнение разных видов спроса и типов маркетинга. - сопоставление методов формирования спроса и стимулирования сбыта. 	Анализ дневника
ПК 2.6.- обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	<ul style="list-style-type: none"> - знание видов маркетинговых коммуникаций и областей их применения. - планирование проведения маркетинговых коммуникационных акций. 	Анализ дневника
ПК 2.7. - участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<ul style="list-style-type: none"> - проведение различных видов маркетинговых исследований, обработка данных и принятие решений. - анализирование результатов маркетинговых исследований. - оформление маркетинговых исследований. - обоснование результатов маркетинговых исследований. 	Анализ дневника
ПК 2.8. - реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных	<ul style="list-style-type: none"> - умение анализировать конкурентоспособность товаров, организаций их преимущества для 	Анализ дневника

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	<p>принятия управленческих решений.</p> <ul style="list-style-type: none"> - планирование сбытовой политики организаций. - определение критериев конкурентоспособности товаров, конкурентных преимуществ организации. 	
ПК 2.9. - применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	<ul style="list-style-type: none"> - ориентирование в методах и приемах анализа финансово-хозяйственной деятельности с целью осуществления коммерческой деятельности и получением прибыли организации, созданием положительного имиджа. - обоснование выводов на основе проведенного анализа. 	Анализ дневника

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Демонстрация интереса к будущей профессии.</p> <p>Участие в кружковой работе.</p>	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 2 - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации производственной деятельности структурного подразделения.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 3 - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации производственной деятельности.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 4 - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<p>Эффективный поиск необходимой информации.</p> <p>Соответствие выбранной информации действующему законодательству.</p>	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 6 - работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<p>Активность и умение работать в группе.</p> <p>Коммуникабельность и взаимоуважение.</p>	Письменный отчёт обучающегося.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 7 - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Активность и целеустремленность. Обоснованность постановки цели и задач самообразования.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 10 - логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	Демонстрация умения логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Письменный отчёт обучающегося
ОК 12 - соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Выполнение требований нормативно-правовых актов РФ в ходе составления документов, обеспечивающих коммерческую деятельность и организацию торговли.	Письменный отчёт обучающегося.

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- дифференцированный зачет;
- экзамен;
- комбинированный метод в форме фронтального опроса и групповой самостоятельной работы;
- домашние задания проблемного характера;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
- подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар).

Формы оценки

Экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;

- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично

Дифференцированный зачет:

Оценка «*отлично*» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «*хорошо*» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «*удовлетворительно*» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «*неудовлетворительно*» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.3. Фонд оценочных средств МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

1. Безналичный денежный оборот в РФ.
2. Закон денежного обращения.
3. Денежная масса и скорость обращения денег.
4. Инфляция, ее сущность и формы проявления.
5. Особенности инфляционного процесса в России.
6. Виды и типы инфляции.
7. Формы и методы антиинфляционной политики.
8. Социально-экономическая сущность финансов.
9. Функции финансов.
10. Финансовое планирование. Виды финансового планирования.
11. Основы налогового законодательства Российской Федерации.
12. Отношения, регулируемые законодательством о налогах и сборах.
13. Понятие налогов и сборов.
14. Экономическая сущность и функции налогов.
15. Основные элементы налогов.
16. Классификация налогов и сборов.
17. Порядок исчисления и уплаты налогов и сборов
18. Методика заполнения и сроки представления налоговой декларации в налоговые органы.
19. Виды региональных налогов и сборов

20. Налогоплательщики.
21. Объект налогообложения.
22. Порядок исчисления и уплаты налога
23. Система местных налогов и сборов.
24. Налогоплательщики.
25. Объекты налогообложения.
26. Налоговая база.
27. Ставки налогов и сборов.
28. Налоговый период.
29. Порядок исчисления и уплаты налогов и сборов.
30. Понятие налогового правонарушения. Виды налоговых правонарушений
31. Общие условия привлечения к ответственности за нарушения законодательства о налогах и сборах: административная, налоговые санкции, уголовная ответственность
32. Финансовые ресурсы и источники их формирования.
33. Финансовый рынок и его роль в мобилизации и распределении финансовых ресурсов.

Примерный перечень тем эссе

37. Деньги: их необходимость и происхождение.
38. Функции денег.
39. Роль денег в современной рыночной экономике.
40. Виды денег.
41. Виды денежных реформ
42. Понятие денежного обращения.
43. Наличное и безналичное обращение, их единство и взаимосвязь.
44. Виды финансовых отношений.
45. Финансовая система, ее сферы
46. Общее понятие об управлении финансами.
47. Органы управления финансами.
48. Государственные финансы. Государственный бюджет
49. Банковская система РФ. ЦБРФ.
50. Виды федеральных налогов и сборов
51. Экономическая сущность федеральных налогов и сборов
52. Налогоплательщики.
53. Объекты налогообложения.
54. Налоговая база.
55. Ставки налога.
56. Налоговые вычеты.
57. Налоговый период.
58. Налоговая база.
59. Налоговый период.
60. Ставка налога.
61. Составление и оформление финансовых документов: по учету наличных и безналичных денежных средств автоматизированным способом.
62. Составление и оформление финансовых документов: по учету расчетов по оплате труда.
63. Составление и оформление финансовых отчетов: бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.
64. Работа с нормативными правовыми актами в области налогообложения.
65. Проведение денежных расчетов, расчетов основных
66. Финансовая политика, ее задачи и содержание. Основные направления финансовой политики государства.
67. Налоговые органы Российской Федерации: структура, функции и полномочия.
68. Виды и содержание налогового контроля.

69. Налоговая система Российской Федерации и принципы ее организации, права и обязанности

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

51. Деньги: сущность, функции, характеристика.
52. Денежная масса и её основные показатели, закон денежного обращения.
53. Социально-экономическая сущность и функции финансов.
54. Понятие финансовой системы. Ее элементы.
55. Финансовая политика: понятие, значение и инструменты.
56. Финансовый контроль: понятие, задачи, формы и методы.
57. Сущность и функции финансов коммерческих предприятий.
58. Понятие государственного бюджета, его функции.
59. Финансовое планирование: понятие, основные показатели финансового плана.
60. Содержание кредита и его функции.
61. Лизинг как особая форма арендных отношений.
62. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.
63. Движение финансовых ресурсов.
64. Теоретические основы налогообложения.
65. Понятие налоговой системы, ее задачи и принципы построения. Краткая характеристика элементов налоговой системы.
66. Сущность налогообложения. Понятие налога и сбора.
67. Понятие субъектов налоговой системы.
68. Местные налоги. Виды местных налогов и их краткая характеристика. Методика расчета.
69. Виды региональных налогов. Их краткая характеристика. Методика расчета.
70. Виды федеральных налогов, их краткая характеристика. Методика расчета.
71. Налоговая декларация, порядок внесения дополнений и изменений в налоговую декларацию.
72. Налоговый контроль: понятие, формы проведения.
73. Понятие налогового правонарушения.
74. Бюджетная система РФ.
75. Основные виды налоговых правонарушений и налоговые санкции за их совершение.
76. Взаимосвязь звеньев финансовых отношений.
77. Роль финансов в экономике страны.
78. Характеристика элементов налоговой системы.
79. Права и обязанности налоговых органов.
80. Функции налогов и сборов, классификация налогов.

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКЗАМЕН

Деньги в экономической системе

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1.
Тип	1
Вес	1

Способность денег участвовать в немедленном приобретении товаров – это	
	ликвидность
	надежность

	масштаб цен
	субсидия

Задание

Порядковый номер задания	2.
Тип	1
Вес	1

Полезность денег в качестве вещи – это	
	потребительская стоимость денег
	стоимость денег
	надежность
	биметаллизм

Задание

Порядковый номер задания	3.
Тип	4
Вес	1

Способность денег участвовать в немедленном приобретении товаров – это	
ликвидность	

Задание

Порядковый номер задания	4.
Тип	4
Вес	1

_____ характеризуется высокими темпами роста цен и одновременным падением уровня производства.	
Стагфляция	

Задание

Порядковый номер задания	5.
Тип	1
Вес	1

Уравнение денежного обмена - это	
	$M \cdot O = P \cdot H$
	$O = H / M_2$
	$\dots T - Д - T \dots$

Задание

Порядковый номер задания	6.
Тип	4
Вес	1

С помощью денежных агрегатов определяется _____ оборота денег.	
скорость	

Задание

Порядковый номер задания	7.
Тип	6
Вес	1

Банк России осуществляет свою деятельность с целью	
А) обеспечить устойчивость рубля.	
В) получить прибыль.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	8.
Тип	6
Вес	1

Способность денег обмениваться на определенное количество товаров – это	
А) надежность денег.	
В) стоимость денег.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	9.
Тип	1
Вес	1

Стагфляция характеризуется	
	высокими темпами роста цен и одновременным падением уровня производства
	высокими темпами и резкими скачками цен
	высокими темпами и постоянным ростом цен
	увеличением покупательной способности валюты страны

Задание

Порядковый номер задания	10.
Тип	1
Вес	1

Эмиссию денежных знаков осуществляет	
	Центральный банк РФ
	Правительство РФ
	органы Федерального казначейства РФ
	Министерство финансов РФ

Задание

Порядковый номер задания	11.
Тип	1
Вес	1

Банк России осуществляет свою деятельность с целью	
	обеспечить устойчивость рубля
	получить прибыль
	организовать торговлю

Задание

Порядковый номер задания	12.
Тип	1
Вес	1

Способность денег обмениваться на определенное количество товаров – это	
	покупательная способность денег
	надежность денег
	стоимость денег
	инвестиции

Задание

Порядковый номер задания	13.
Тип	1
Вес	1

С помощью денежных агрегатов определяется	
	скорость оборота денег
	уровень инфляции
	реальная величина ВВП
	доходы бюджета

Задание

Порядковый номер задания	14.
Тип	6
Вес	1

С помощью денежных агрегатов определяется

А) реальная величина ВВП.

В) скорость оборота денег.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Функции и виды денег

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	15.
Тип	1
Вес	1

Закон денежного обращения определяет

величину денежной массы

скорость оборота денег

уровень инфляции

Задание

Порядковый номер задания	16.
Тип	1
Вес	1

Золотодевизный стандарт предусматривал

обмен бумажных денег на дивизы государств, которые обеспечивают свою национальную валюту золотом

свободное обращение золота в качестве валюты

одновременный оборот бумажных и золотых денег

Задание

Порядковый номер задания	17.
Тип	2
Вес	1

Функцию средства накопления выполняют деньги

реальные

безналичные

наличные

электронные

кредитные

Задание

Порядковый номер задания	18.
Тип	6
Вес	1

Выберите верное утверждение.

А) Современные деньги размениваются на золото.

В) Современные деньги НЕ размениваются на золото.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	19.
Тип	4
Вес	1

_____ стандарт предусматривал обмен бумажных денег на девизы государств, которые обеспечивают свою национальную валюту золотом.

Золотодевизный

Задание

Порядковый номер задания	20.
Тип	1
Вес	1

Прототипом современных бумажных денег раньше выступали

_____ векселя, складские расписки ювелиров

_____ векселя, куски золота и серебра

_____ куски золота и серебра

Задание

Порядковый номер задания	21.
Тип	4
Вес	1

Форма организации денежного оборота в государстве – это _____ система.

_____ денежная

Задание

Порядковый номер задания	22.
Тип	4
Вес	1

Вид векселя связанный с продажей товара – это _____ вексель.

_____ коммерческий

Задание

Порядковый номер задания	23.
Тип	4
Вес	1

При определении цены товара деньги выполняют функцию меры

_____ стоимости

Задание

Порядковый номер задания	24.
Тип	6
Вес	1

Прототипом современных бумажных денег раньше выступало

А) куски золота и серебра.

В) векселя, складские расписки ювелиров.

Подберите правильный ответ.

_____ А - да, В - нет

_____ А - да, В - да

_____ А - нет, В - да

_____ А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	25.
Тип	6
Вес	1

Денежная система – это

А) денежные знаки, эмитируемые Центробанком государства.

В) отношения, складывающиеся в результате процессов купли-продажи товаров и услуг.

Подберите правильный ответ.

_____ А - да, В - нет

_____ А - да, В - да

	A - нет, B - да
	A - нет, B - нет

Задание

Порядковый номер задания	26.
Тип	6
Вес	1

Скорость оборота денежных средств служит одним из факторов	
A) спроса на денежные средства.	
B) предложения денежных средств.	
Подберите правильный ответ.	
	A - да, B - нет
	A - да, B - да
	A - нет, B - да
	A - нет, B - нет

Задание

Порядковый номер задания	27.
Тип	2
Вес	1

К квазиденьгам относятся	
	векселя
	срочные депозиты
	казначейские билеты
	срочные депозиты

Задание

Порядковый номер задания	28.
Тип	1
Вес	1

Денежная система – это	
	форма организации денежного оборота в государстве
	денежные знаки, эмитируемые Центробанком государства
	отношения, складывающиеся в результате процессов купли-продажи товаров и услуг

Задание

Порядковый номер задания	29.
Тип	1
Вес	1

Скорость оборота денежных средств служит одним из факторов	
	спроса на денежные средства
	предложения денежных средств
	активности внутригосударственных экономических процессов

Задание

Порядковый номер задания	30.
Тип	1
Вес	1

Из перечисленного обладает абсолютной ликвидностью - это	
	наличные денежные средства
	золото
	ценные бумаги

Задание

Порядковый номер задания	31.
Тип	1
Вес	1

Вид векселя, который связан с продажей товара, - это вексель	
	коммерческий

	финансовый
	казначейский
	дружеский

Задание

Порядковый номер задания	32.
Тип	1
Вес	1

Деньги выполняют функцию меры стоимости	
	при определении цены товара
	в процессе обмена товара на товар
	при обмене товара на золото

Задание

Порядковый номер задания	33.
Тип	2
Вес	1

Деньги в функции средства платежа используют для:	
	уплаты налогов
	выдачи заработной платы
	оплаты товара наличными

Задание

Порядковый номер задания	34.
Тип	1
Вес	1

Функция, в которой происходит встречное движение денег и товаров, - это	
	средства обращения
	меры стоимости
	средства платежа

Задание

Порядковый номер задания	35.
Тип	1
Вес	1

В РФ определяет правила, сроки и стандарты безналичных расчетов	
	Центральный банк
	Министерство финансов
	Правительство
	Казначейство

Задание

Порядковый номер задания	36.
Тип	1
Вес	1

Денежный агрегат M0 означает	
	наличные деньги в обращении
	наличные деньги в обращении плюс средства во вкладах населения
	наличные деньги в обращении плюс остатки на счетах

Задание

Порядковый номер задания	37.
Тип	2
Вес	1

Из перечисленных ниже факторов приводят к изменению объема денежной массы в обращении согласно закону денежного обращения:	
	количество товаров в обращении

	скорость оборачиваемости денег
	уровень товарных цен
	уровень процентных ставок

Задание

Порядковый номер задания	38.
Тип	2
Вес	1

Показатели, которые входят в денежный агрегат M2:	
	банкнота и монета
	срочные депозиты
	депозиты до востребования
	сертификаты и облигации государственных займов

Задание

Порядковый номер задания	39.
Тип	1
Вес	1

Скорость обращения денег определяется как отношение	
	валового внутреннего продукта (ВВП) к денежному агрегату M2
	объема денежной базы к денежному агрегату M2
	суммы цен товаров к денежному агрегату M6
	объема денежной базы к денежному агрегату M1

Задание

Порядковый номер задания	40.
Тип	1
Вес	1

Биметаллизм – это денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закреплена за _____ металлом(ами).	
	двумя
	одним
	тремя

Денежная система и денежный оборот

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	41.
Тип	4
Вес	1

При _____ монOMETаллизме существовала свободная чеканка золотых монет.	
золотом	

Задание

Порядковый номер задания	42.
Тип	4
Вес	1

К _____ денежным единицам относятся доллар США и Евро.	
международным	

Задание

Порядковый номер задания	43.
Тип	4
Вес	1

К _____ денежных систем относят систему металлического обращения.	
типу	

Задание

Порядковый номер задания	44.
--------------------------	-----

Тип	6
Вес	1

При монометаллизме существовала свободная чеканка А) золотых монет. В) золотых и серебряных монет. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	45.
Тип	6
Вес	1

Решение о выпуске в обращение новых монет и банкнот и об изъятии старых принимает А) Казначейство. В) Центральный банк. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	46.
Тип	6
Вес	1

К типам денежных систем относят систему А) металлического обращения. В) вексельного обращения. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	47.
Тип	2
Вес	1

При этих системах существовала свободная чеканка золотых монет, а именно при	
	золотом монометаллизме
	биметаллизме
	серебряном стандарте

Задание

Порядковый номер задания	48.
Тип	2
Вес	1

_____ и _____ принимают решение о выпуске в обращение новых монет и банкнот и об изъятии старых.	
	Совет директоров Банка России
	Центральный банк
	Правительство
	Казначейство

Задание

Порядковый номер задания	49.
Тип	2
Вес	1

К типам денежных систем относят систему:	
	металлического обращения
	обращения бумажных и/или кредитных денег
	вексельного обращения
	безналичного обращения

Задание

Порядковый номер задания	50.
Тип	2
Вес	1

Виды валют, которые относятся к международным денежным единицам:	
	доллар США
	евро
	японская иена
	СДР (СПЗ)

Финансы и финансовая система

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	51.
Тип	1
Вес	1

Финансы – это экономические денежные отношения, связанные с	
	формированием, распределением и использованием доходов, накоплений и денежных фондов
	ростом производительности труда
	покрытием бюджетного дефицита
	формированием доходов внебюджетных фондов

Задание

Порядковый номер задания	52.
Тип	1
Вес	1

Из средств фонда _____ выплачивается пособие по временной нетрудоспособности.	
	социального страхования
	обязательного медицинского страхования
	занятости

Задание

Порядковый номер задания	53.
Тип	4
Вес	1

Пособие по временной нетрудоспособности выплачивается из _____ фонда.	
социального	

Задание

Порядковый номер задания	54.
Тип	1
Вес	1

К функциям финансов относится	
	формирование доходов и денежных фондов
	распределение и использование доходов
	перераспределение временно свободных денежных средств
	измерение стоимости товаров

Задание

Порядковый номер задания	55.
Тип	4

Вес	1
-----	---

Совокупность мер государства, направленных на непрерывное функционирование всех финансовых отношений и на реализацию финансовой _____, называется «управление финансами».
политики

Задание

Порядковый номер задания	56.
Тип	6
Вес	1

Совокупность мер государства, направленных на непрерывное функционирование всех финансовых отношений и на реализацию финансовой политики – это
А) управление финансами.
В) финансовая система.
Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	57.
Тип	6
Вес	1

Государственные и муниципальные финансы включают в себя
А) финансы государственных унитарных предприятий.
В) государственные внебюджетные фонды.
Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	58.
Тип	1
Вес	1

Совокупность мер государства, направленных на непрерывное функционирование всех финансовых отношений и на реализацию финансовой политики, – это

	управление финансами
	финансовый механизм
	финансовая система
	государственное финансирование

Задание

Порядковый номер задания	59.
Тип	2
Вес	1

К функциям финансов относятся:

	распределительная
	контрольная
	сберегательная
	предупредительная

Задание

Порядковый номер задания	60.
Тип	1
Вес	1

Государственные и муниципальные финансы включают в себя
государственный и муниципальный бюджет

	финансы государственных унитарных предприятий
	государственные внебюджетные фонды
	финансы муниципальных унитарных предприятий

Задание

Порядковый номер задания	61.
Тип	1
Вес	1

Система денежных отношений, возникающих в процессе распределения и перераспределения созданного продукта путем формирования фондов денежных средств, – это

	финансы
	денежная система
	финансовые ресурсы
	бюджетная система

Бюджетное устройство и бюджетный процесс

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	62.
Тип	4
Вес	1

_____ бюджета превышение его доходов бюджета над расходами.

Профицит

Задание

Порядковый номер задания	63.
Тип	6
Вес	1

Профицит бюджета – это

А) превышение доходов бюджета над его расходами.

В) превышение расходов бюджета над его доходами.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	64.
Тип	6
Вес	1

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ бюджетная система РФ основана на принципах

А) единства.

В) адресности.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	65.
Тип	1
Вес	1

Дефицит бюджета – это

превышение расходов бюджета над его доходами

превышение доходов бюджета над его расходами

сбалансированность доходов и расходов бюджета

недостаток денежных средств

Задание

Порядковый номер задания	66.
Тип	2
Вес	1

Бюджетная система РФ в соответствии с Бюджетным кодексом РФ основана на принципах:	
	единства
	адресности
	самофинансирования
	материальной ответственности

Задание

Порядковый номер задания	67.
Тип	1
Вес	1

Проект федерального бюджета составляет	
	Правительство
	Государственная Дума
	Президент
	Счетная палата

Задание

Порядковый номер задания	68.
Тип	6
Вес	1

Проект федерального бюджета составляет А) Государственная Дума В) Казначейство РФ. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	69.
Тип	1
Вес	1

Бюджет государства является составной частью _____ финансов.	
	государственных
	общегосударственных
	местных
	международных

Задание

Порядковый номер задания	70.
Тип	1
Вес	1

К основным функциям бюджета государства относят	
	перераспределение ВВП, государственное регулирование и стимулирование экономики; бюджетный контроль; финансовое обеспечение социальной политики
	контроль за формированием и использованием централизованного фонда денежных средств
	финансирование национальной экономики
	обеспечение выплаты заработной платы работающим в бюджетной сфере

Задание

Порядковый номер задания	71.
Тип	1
Вес	1

Показатели, которые характеризуют состояние бюджета как финансового плана, - это	
	равновесие доходов и расходов бюджета; бюджетный дефицит, превышение доходов над расходами
	профицит, баланс, излишек, дефицит
	бюджетный дефицит, баланс бюджета, профицит, излишек
	бюджетное равновесие; дефицит, излишек

Задание

Порядковый номер задания	72.
Тип	1
Вес	1

Источниками покрытия бюджетного дефицита являются	
	государственный заем, денежная эмиссия
	государственный кредит, налоги, прибыль, инвестиции
	налоги, коммерческий кредит, амортизационные отчисления
	международный кредит, валютный фонд государства, монетарные металлы

Задание

Порядковый номер задания	73.
Тип	4
Вес	1

Источниками покрытия бюджетного дефицита	являются государственный заем, денежная эмиссия.
--	--

Задание

Порядковый номер задания	74.
Тип	2
Вес	1

К видам бюджетов относят:	
	государственный бюджет
	местный бюджет
	региональный бюджет
	центральные и местные бюджеты
	государственный бюджет, региональные и местные бюджеты
	централизованные и децентрализованные бюджеты

Задание

Порядковый номер задания	75.
Тип	4
Вес	1

Функциональная классификация расходов	бюджета отражает текущие и капитальные расходы.
---------------------------------------	---

Задание

Порядковый номер задания	76.
Тип	4
Вес	1

_____ расходов бюджета отражает распределение бюджетных ассигнований между получателями средств из бюджета.
Классификация

Задание

Порядковый номер задания	77.
Тип	4
Вес	1

К источникам государственного финансирования на просвещение относят бюджетные ассигнования
--

Задание

Порядковый номер задания	78.
--------------------------	-----

Тип	6
Вес	1

Что отражает ведомственная классификация расходов бюджета?
 А) Фактическое использование министерствами и ведомствами бюджетных средств.
 В) Распределение бюджетных ассигнований между получателями средств из бюджета.
 Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	79.
Тип	6
Вес	1

Что отражает экономическая классификация расходов бюджета?
 А) Статьи и подстатьи расходов, элементы целевых затрат.
 В) Текущие и капитальные расходы, кредитование с учётом погашения.
 Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	80.
Тип	6
Вес	1

К источникам государственного финансирования на просвещение относят:
 А) бюджетные ассигнования.
 В) выручка от реализации продукции и услуг.
 Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	81.
Тип	1
Вес	1

Какие группы расходов включаются в расходы бюджета на национальную оборону?

	Содержание вооруженных сил, покупка вооружения и военной техники, капитальное строительство, научно-исследовательские и исследовательско-конструкторские работы
	Содержание вооруженных сил, правоохранительная деятельность, закупка вооружения и военной техники
	Правоохранительная деятельность и обеспечение обороны государства
	Содержание вооруженных сил, предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий
	Капитальное строительство, научно-исследовательские и конструкторские работы

Задание

Порядковый номер задания	82.
Тип	1
Вес	1

К расходам бюджета на управление относятся

	государственное управление, международная деятельность, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства
	средства массовой информации
	государственное управление, культура и искусство, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства

	правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства, покупка оружия и военной техники
--	--

Задание

Порядковый номер задания	83.
Тип	1
Вес	1

В основе планирования расходов бюджета на обслуживание государственного долга лежит	
	объем текущего государственного долга
	объем ВВП на одного жителя
	соотношение между суммой долга и суммой его обслуживания и бюджета
	сумма задолженности бюджета по внутренним займам
	объем экспортных поступлений и объем ВВП
	объем золотовалютного запаса страны

Задание

Порядковый номер задания	84.
Тип	1
Вес	1

Консолидированный бюджет – это	
	общегосударственный, региональных органов власти, местных органов власти
	государственный, региональный, местный
	государственный бюджет и внебюджетные фонды

Задание

Порядковый номер задания	85.
Тип	1
Вес	1

Система государственных финансов включают звенья, а именно	
	государственный бюджет, общегосударственные фонды, государственные займы, финансы государственного сектора
	местные бюджеты, региональные фонды, местные займы, финансы муниципального хозяйства
	международный кредит, финансы коммерческих предприятий, инвестиционные фонды, государственный бюджет
	бюджет государства, целевые фонды, государственный кредит, финансы предприятий

Организация налоговой системы РФ. Налоговая политика

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	86.
Тип	1
Вес	1

Страховщиками могут быть	
	юридические лица, получившие лицензию на осуществление страховой деятельности
	юридические лица любой организационно-правовой формы
	физические лица и иностранные граждане
	юридические и дееспособные физические лица, заключившие со страховыми компаниями договоры страхования

Задание

Порядковый номер задания	87.
Тип	1
Вес	1

Пособие по беременности и родам выплачивается из средств	
	Фонда социального страхования
	Пенсионного фонда

	Фонда обязательного медицинского страхования
	регионального бюджета
	местного бюджета

Задание

Порядковый номер задания	88.
Тип	1
Вес	1

Франшиза в страховании бывает	
	условной
	полной
	специальной
	документарной

Задание

Порядковый номер задания	89.
Тип	1
Вес	1

Доходы внебюджетных фондов – это	
	страховые взносы работодателей
	амортизационные отчисления предприятий, учреждений, организаций
	бюджетные ассигнования
	часть прибыли Центрального банка России

Задание

Порядковый номер задания	90.
Тип	1
Вес	1

Из страховых взносов формируется страховой(ое, ая)	
	фонд
	премия
	возмещение
	сумма

Задание

Порядковый номер задания	91.
Тип	1
Вес	1

Система экономических отношений, включающая образование специального фонда средств и его использование для возмещения ущерба вызванного неблагоприятными событиями, – это	
	страхование
	инвестиции
	финансирование
	кредитование

Задание

Порядковый номер задания	92.
Тип	2
Вес	1

Физические лица, уплачивающие страховые взносы и вступающие в конкретные страховые отношения со страховщиком:	
	страхователь
	застрахованный
	страховой агент
	страховщик
	страховой агент

Задание

Порядковый номер задания	93.
Тип	1
Вес	1

Совокупность налогов, что взимаются в государстве, а также форм и методов их построения – это	
	налоговая система
	налоговая политика
	фискальная функция
	принцип стабильности

Задание

Порядковый номер задания	94.
Тип	1
Вес	1

Налоги – это	
	обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет в размерах и в сроки, установленные законом
	денежные изъятия государства из прибыли и зарплаты
	денежные и натуральные платежи, что выплачиваются из госбюджета
	денежные содержания из каждого работающего человека

Задание

Порядковый номер задания	95.
Тип	4
Вес	1

Недопущение каких-либо проявлений налоговой дискриминации – обеспечение одинакового подхода к субъектам ведения хозяйства – это принцип равенства	
---	--

Задание

Порядковый номер задания	96.
Тип	4
Вес	1

Подходный налог, налог на имущество относятся к _____ налогам.	
прямым	

Задание

Порядковый номер задания	97.
Тип	4
Вес	1

НДС, акцизы относятся к _____ налогам.	
косвенным	

Задание

Порядковый номер задания	98.
Тип	6
Вес	1

К специальным налоговым режимам НЕ относится	
А) патентная система налогообложения.	
В) упрощенная система налогообложения.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	99.
Тип	6
Вес	1

К какой группе налогов относятся акцизы?	
А) Целевые.	
В) Косвенные.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	100.
Тип	1
Вес	1

Прямые налоги характеризуются тем, что они	
	носят обязательный характер
	взимаются только с субъектов хозяйствования
	взимаются лишь в том случае, если обнаружен дефицит госбюджета

Место налогов в финансовой системе РФ

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1
Тип	1
Вес	1

Налог считается установленным в том случае, когда	
	определены налогоплательщики и сроки уплаты налога
	определены плательщики и элементы налогообложения
	принят нормативный акт, определяющий порядок уплаты налога

Задание

Порядковый номер задания	2
Тип	1
Вес	1

Из нижеприведенных платежей являются сборами (с точки зрения НК РФ) - это	
	плата за загрязнение окружающей среды
	государственная пошлина
	платежи за пользование объектами животного мира

Задание

Порядковый номер задания	3
Тип	1
Вес	1

В течение _____ лет(года) налогоплательщики обязаны обеспечивать сохранность документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов.

	3
	4
	5
	6

Задание

Порядковый номер задания	4
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие названием и сущностью налоговой функции:	
Фискальная функция	за счет налогов формируется доходная база бюджетов всех уровней
Стимулирующая функция	государство посредством финансовой политики влияет на процессы воспроизводства, накопления капитала, величину платежеспособного спроса, мерно высокие

	налоги подавляют предпринимательскую активность и приводят к стагнации производства
Распределительная функция	перераспределение общественных доходов между различными категориями населения

Задание

Порядковый номер задания	5
Тип	4
Вес	1

_____ - это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налог

Задание

Порядковый номер задания	6
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

- А) Налоговым периодом может выступать календарный год.
 В) Налоговым периодом может выступать иной период времени.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	7
Тип	2
Вес	1

Объектами налогообложения может являться:

	имущество
	доход
	реализация товаров
	выручка

Задание

Порядковый номер задания	8
Тип	1
Вес	1

Плательщиками налогов признаются

	юридические лица и их филиалы, находящиеся на самостоятельном балансе, на которых возложена обязанность уплачивать налоги
	организации и физические лица, на которых возложена обязанность уплачивать налоги
	организации и физические лица

Задание

Порядковый номер задания	9
Тип	4
Вес	1

Налоговая ставка - это величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Задание

Порядковый номер задания	10
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

- А) Срок уплаты налогов, установленный законодательством о налогах и сборах, определяется календарной датой или истечением периода времени, указанием на событие, которое должно произойти.
 В) Срок уплаты налогов, установленный законодательством о налогах и сборах, определяется календарной

датой или указанием на событие, которое должно произойти в зависимости от того, что отражено в налоговой политике организации. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	11
Тип	2
Вес	1

Прямые налоги:

	налог на прибыль
	налог на доходы физических лиц
	налог на добавленную стоимость
	акцизы

Задание

Порядковый номер задания	12
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие названием и сущностью налогов по характеру налоговых ставок:

Прогрессивные налоги	налоги, ставки которых возрастают по мере роста величины объекта налогообложения
Пропорциональные налоги	налоги, ставки которых являются неизменными вне зависимости от величины объекта налогообложения
Регрессивные налоги	налоги, ставки которых уменьшаются по мере роста величины объекта налогообложения

Задание

Порядковый номер задания	13
Тип	4
Вес	1

Налоговая _____ - стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения.
база

Задание

Порядковый номер задания	14
Тип	2
Вес	1

Выберите признаки сбора:

	компенсация дополнительных издержек государства на оказание плательщику услуг
	разовый характер уплаты
	индивидуален и безвозмезден
	считается установленным лишь тогда, когда установлены все обязательные элементы

Задание

Порядковый номер задания	15
Тип	1
Вес	1

К косвенным налогам относятся налоги

	на доход и имущество
	в виде прибавки к цене, оплачиваемой потребителями
	включаемые в себестоимость готовой продукции

Организация налоговой системы Российской Федерации

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	16
Тип	1
Вес	1

Совокупность налогов и сборов, взимаемых на территории государства в соответствии с налоговым законодательством, а также принципов, форм, методов их установления и мер по обеспечению их уплаты, – это налоговая	
	система
	структура
	база

Задание

Порядковый номер задания	17
Тип	2
Вес	1

Налоговые органы обязаны:	
	принимать решение о возврате налогоплательщику излишне уплаченных налогов
	соблюдать налоговую тайну
	ежегодно осуществлять выездную проверку по каждому налогоплательщику
	планировать поступления налогов в бюджет РФ

Задание

Порядковый номер задания	18
Тип	4
Вес	1

_____ - изменение срока уплаты налога или сбора на срок не более 1 года с поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности в течение предоставленного периода.	
Рассрочка	

Задание

Порядковый номер задания	19
Тип	1
Вес	1

Право налоговых органов - это	
	проводить налоговые проверки
	ставить на учет налогоплательщиков
	рассылать налогоплательщикам требования об уплате налогов и сборов

Задание

Порядковый номер задания	20
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?	
А) Жалоба в вышестоящий налоговый орган может быть подана, если иное не установлено Налоговым Кодексом, в течение одного года со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своих прав.	
В) Жалоба в вышестоящий налоговый орган может быть подана, если иное не установлено Налоговым Кодексом, в течение трех лет со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своих прав.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	21
Тип	2
Вес	1

Налогоплательщики обязаны:	
	уплачивать законно установленные налоги и сборы
	встать на учет в налоговом органе, если такая обязанность предусмотрена НК
	представлять в налоговые органы документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов
	использовать налоговые льготы при наличии оснований

Задание

Порядковый номер задания	22
Тип	1

Вес	1
-----	---

Акты, устраняющие или смягчающие ответственность за нарушение налогового законодательства в соответствии со ст. 5 НК РФ,	
	обратной силы не имеют
	имеют обратную силу
	могут иметь обратную силу, если прямо предусматривают это

Задание

Порядковый номер задания	23
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Уполномоченным представителем налогоплательщика признается физическое, уполномоченное налогоплательщиком представлять его интересы в отношениях с налоговыми органами, иными участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.

В) Уполномоченным представителем налогоплательщика признается юридическое лицо, уполномоченное налогоплательщиком представлять его интересы в отношениях с налоговыми органами, иными участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.

Подберите правильный ответ.

	A - да, B - нет
	A - да, B - да
	A - нет, B - да
	A - нет, B - нет

Задание

Порядковый номер задания	24
Тип	4
Вес	1

_____ - изменение срока уплаты налога или сбора на срок не более 1 года с единовременной уплатой налогоплательщиком всей суммы задолженности по истечении предоставленного срока.

Отсрочка

Задание

Порядковый номер задания	25
Тип	1
Вес	1

_____ уровней(я) имеет налоговая система РФ.

	2
	3
	4
	5

Задание

Порядковый номер задания	26
Тип	1
Вес	1

В каком нормативном документе устанавливается система налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в РФ?

	1 глава Налогового Кодекса
	2 глава Налогового Кодекса
	Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»
	Бюджетный Кодекс

Задание

Порядковый номер задания	27
Тип	2
Вес	1

К способам переноса срока уплаты налога относят:

	налоговый кредит
	отсрочку платежа
	рассрочку платежа
	банковский кредит

Налоговая политика и налоговый контроль

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	28
Тип	1
Вес	1

Система экономических мер, оперативного вмешательства в ход выполнения налоговой части бюджета, - это налоговое(ый)

	планирование
	регулирование
	контроль
	механизм

Задание

Порядковый номер задания	29
Тип	4
Вес	1

Налоговая _____ - это комплекс мероприятий государства в области налогов, осуществляемых органами власти и управления в соответствии с нормами налогового права.

политика

Задание

Порядковый номер задания	30
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие названием и сущностью модели налоговой политики:

Политика максимальных налогов	повышение налоговых ставок, сокращение числа льгот, применяется когда необходимо существенно повысить мобилизацию финансовых ресурсов в государственный бюджет, сократить социальные расходы, приоритетными являются фискальные цели
Политика экономического развития	установление минимальной налоговой нагрузки на экономику, сокращение государственных инвестиций, значительное уменьшение социальных расходов, ориентирована на стимулирование экономической активности бизнеса, применяется в период экономического спада
Политика разумных налогов	достаточно сбалансированный уровень налоговой нагрузки, используется в период стабильного экономического роста, приоритетность целей рассредоточена между фискальными, экономическими и социальными

Задание

Порядковый номер задания	31
Тип	1
Вес	1

К инструментам налогового планирования относятся

	льготы, место регистрации, выбор вида деятельности
	юрисдикция, система налогообложения, способ уплаты налогов
	льготы, учетная политика, форма хозяйственного договора

Задание

Порядковый номер задания	32
Тип	2
Вес	1

К задачам налоговой политики относятся:

	обеспечить государство финансовыми ресурсами
	создать условия для регулирования хозяйства страны в целом
	сгладить возникающее в процессе рыночных отношений неравенство в уровне доходов населения

	пересмотреть налоговое законодательство
--	---

Задание

Порядковый номер задания	33
Тип	1
Вес	1

Налоговая политика является частью _____ политики государства.
финансовой
экологической
социальной
бюджетной

Задание

Порядковый номер задания	34
Тип	4
Вес	1

Налоговая _____ - это совокупность практических действий соответствующих органов власти и управления при выработке общих вопросов налогообложения на предстоящий год.
тактика

Задание

Порядковый номер задания	35
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения? А) Налоговое регулирование нацелено на максимальное обеспечение потребности государства в доходах, предназначенных для осуществления деятельности государства (решение общеэкономических задач). В) Налоговое регулирование направлено на приращение капитала хозяйствующего субъекта и обеспечение роста общественного богатства. Подберите правильный ответ.
А - да, В - нет
А - да, В - да
А - нет, В - да
А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	36
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие названием и сущностью целей государственной налоговой политики:	
Фискальные	перераспределение в бюджетную систему части создаваемого национального продукта
Экономические	обеспечение эффективного участия государства в регулирование экономики, поддержание темпов экономического роста, стимулирование инвестиций в увеличение физического капитала
Социальные	Сглаживание неравенства в уровнях доходов различных групп населения, повышение социальной защищенности малоимущих, стимулирование инвестиций в развитие человеческого потенциала
Международные	Устранение практики двойного налогообложения, ликвидация возможностей ухода от налогообложения, гармонизация таможенного обложения, унификация налоговых систем

Задание

Порядковый номер задания	37
Тип	1
Вес	1

Метод налогового предвидения с расчетами на перспективу - это налоговая
политика
стратегия
тактика

Задание

Порядковый номер задания	38
Тип	4
Вес	1

Налоговый _____ - это совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением.

механизм

Задание

Порядковый номер задания	39
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Налоговое планирование – волевое управление экономикой, осуществляемое центральной властью с учетом объективно действующих экономических законов.

В) Налоговое планирование - объективные явления, не зависящие от качества налоговых законов, общественной морали, направленные против принудительного изъятия дохода.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	41
Тип	1
Вес	1

Под камеральной проверкой понимается проверка представленных налогоплательщиком в налоговый орган

	налоговых деклараций, бухгалтерской отчетности, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа, проводимая по месту нахождения налогового органа
	налоговых деклараций
	бухгалтерской отчетности, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа, проводимая по месту нахождения налогового органа

Задание

Порядковый номер задания	42
Тип	2
Вес	1

Где может быть осуществлена постановка на учет налогоплательщика?

	По месту нахождения организации
	По месту нахождения недвижимого имущества
	По месту осуществления трудовой деятельности
	По месту фактического проживания

Задание

Порядковый номер задания	43
Тип	4
Вес	1

Налоговый _____ - это комплекс мер по проверке исполнения норм налогового права.

контроль

Задание

Порядковый номер задания	44
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие способа обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и его сущностью:

Поручительство	форма договора, при котором поручитель обязывается
----------------	--

	перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части
Банковская гарантия	один из способов обеспечения исполнения обязательств, при котором банк обязывается перед налоговыми органами исполнить в полном объеме обязанность налогоплательщика по уплате налога, если последний не уплатит в установленный срок причитающиеся суммы налога, и соответствующих пеней
Арест имущества	ограничение права собственности налогоплательщика-организации в отношении его имущества
Пеня	денежная сумма, которую налогоплательщик должен выплатить в случае уплаты причитающихся сумм налогов или сборов в более поздние по сравнению с установленными законодательством о налогах и сборах сроки

Задание

Порядковый номер задания	45
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Совершение налогового правонарушения не всегда влечет ответственность участника налоговых отношений.

В) Совершение налогового правонарушения всегда влечет ответственность участника налоговых отношений.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	46
Тип	1
Вес	1

	цифровых знаков в ИНН организаций.
	8
	10
	12
	14

Задание

Порядковый номер задания	47
Тип	4
Вес	1

_____ налоговая проверка - это проверка соблюдения законодательства о налогах и сборах на основе налоговой декларации и документов, которые налогоплательщик самостоятельно сдал в налоговую инспекцию.

Камеральная

Задание

Порядковый номер задания	48
Тип	1
Вес	1

	Объектами налогового контроля являются
	финансово-хозяйственные операции
	коммерческая организация
	документы

Задание

Порядковый номер задания	49
Тип	4
Вес	1

Налоговое _____ - это несоблюдение норм налогового права лицом, у которого имеются определенные обязательства по уплате налогов.

правонарушение

Задание

Порядковый номер задания	50
Тип	1
Вес	1

Период деятельности организации, который может быть проверен в ходе выездной налоговой проверки, составляет

три календарных года, предшествующих дате проверки
три календарных года, включая дату проверки
три календарных года, не зависящих от даты проверки

Механизм исчисления и уплаты федеральных налогов и сборов

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1.
Тип	1
Вес	1

Налоговым периодом по налогу на прибыль организация является

календарный год
квартал
полугодие
календарный месяц

Задание

Порядковый номер задания	2.
Тип	1
Вес	1

Объектом налогообложения налогом на прибыль российской организации является

прибыль, полученная налогоплательщиком
валовая прибыль
выручка от реализации товаров, работ, услуг
чистая прибыль

Задание

Порядковый номер задания	3.
Тип	4
Вес	1

По уровню власти акциз является _____ налогом.

федеральным

Задание

Порядковый номер задания	4.
Тип	4
Вес	1

По всем видам алкогольной, спиртосодержащей продукции и спирту этиловому, автомобилям, топливу установлены _____ ставки акциза.

твердые

Задание

Порядковый номер задания	5.
Тип	1
Вес	1

При определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций применяется метод начисления амортизации, а именно метод

	линейный
	уменьшаемого остатка
	списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования
	списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)

Задание

Порядковый номер задания	6.
Тип	4
Вес	1

Для лиц, получающих доходы в виде дивидендов от российских организаций, сумма налога в отношении полученных доходов определяется налоговым агентом

Задание

Порядковый номер задания	7.
Тип	6
Вес	1

Укажите верное утверждение в отношении НДС

А) налог уплачивается в местный бюджет.

В) организации должны вести единый учет облагаемых и не облагаемых НДС операций.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	8.
Тип	6
Вес	1

Налоговый период по НДС составляет:

А) квартал или календарный месяц в зависимости от величины выручки от реализации товаров, работ, услуг.

В) квартал.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	9.
Тип	1
Вес	1

Плательщиками НДС из перечисленных лиц являются

	страховые организации
	физические лица, реализующие недвижимое имущество
	индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения
	филиалы организации, имеющие отдельный счет в банке

Задание

Порядковый номер задания	10.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие налоговых ставок по федеральным налогам:

10%	НДС от реализации отдельных товаров для детей и периодических печатных изданий (за исключением имеющих рекламный или эротический характер) и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой (за исключением имеющей рекламный и эротический характер)
20%	налог на прибыль организаций

13%	налог на доходы физических лиц
-----	--------------------------------

Задание

Порядковый номер задания	11.
Тип	1
Вес	1

От уплаты НДС освобождаются осуществляемые российской организацией операции, а именно	
	оказание ритуальных услуг
	реализация детских товаров
	экспорт нефтепродуктов
	ввоз автотранспортных средств на таможенную территорию РФ

Задание

Порядковый номер задания	12.
Тип	1
Вес	1

Реализация российской организацией детской обуви облагается НДС по ставке	
	10%
	15%
	18%
	0%

Задание

Порядковый номер задания	13.
Тип	1
Вес	1

Учитываются при определении налоговой базы по НДС следующие операции, осуществляемые муниципальной поликлиникой, при наличии соответствующей лицензии, а именно	
	оказание косметических услуг
	оказание медицинских услуг по программе обязательного медицинского страхования
	проведение медицинской экспертизы

Задание

Порядковый номер задания	14.
Тип	6
Вес	1

К подакцизным товарам относятся А) легковые автомобили. В) продукты питания. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	15.
Тип	1
Вес	1

Налоговым периодом по водному налогу признается	
	квартал
	календарный месяц
	полугодие
	календарный год

Задание

Порядковый номер задания	16.
Тип	1
Вес	1

При осуществлении операций с сигарами применяется налоговая ставка, установленная в	
	рублях за штуку
	рублях за 1 кг.
	рублях за 1000 штук
	процентах от стоимости

Задание

Порядковый номер задания	17.
Тип	1
Вес	1

В целях исчисления налога на прибыль организаций проценты, полученные торговой организацией по договору займа, относятся к	
	внереализационным расходам
	расходам, не учитываемым в целях налогообложения
	материальным расходам
	прочим расходам, связанным с производством и реализацией

Задание

Порядковый номер задания	18.
Тип	1
Вес	1

Налоговый период по НДС составляет:	
	календарный год
	квартал
	календарный месяц
	квартал или календарный месяц в зависимости от налоговой ставки

Задание

Порядковый номер задания	19.
Тип	4
Вес	1

Если работнику некоммерческой организации начисляется заработная плата за январь, которая выплачивается 10 февраля, датой фактического получения дохода является 31 января	
--	--

Задание

Порядковый номер задания	20.
Тип	1
Вес	1

Налогообложение по ставке 5,5% осуществляется при добыче	
	нефелинов
	нефти
	торфа
	минеральных вод

Механизм исчисления и уплаты региональных и местных налогов

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	21.
Тип	4
Вес	1

Налоговые ставки на земли, занятые жилищным фондом, не могут превышать ___% кадастровой стоимости земельного участка.	
0,3	

Задание

Порядковый номер задания	22.
--------------------------	-----

Тип	4
Вес	1

Налоговая декларация по земельному налогу представляется не позднее 1 _____ года, следующего за истекшим налоговым периодом.

февраля

Задание

Порядковый номер задания	23.
Тип	4
Вес	1

Налоговым периодом по земельному налогу признается

год

Задание

Порядковый номер задания	24.
Тип	6
Вес	1

К категории граждан, которые имеют льготу по уплате земельного налога относятся

А) матери-одиночки.

В) участники Великой Отечественной войны.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	25.
Тип	6
Вес	1

В случае несвоевременного обращения за представлением налоговой льготы сумма налогов пересчитывается следующим образом

А) не более чем за 3 года (по письменному заявлению налогоплательщика).

В) с момента возникновения льготы.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	26.
Тип	6
Вес	1

Учреждения, осуществляющие учет и (или) регистрацию недвижимого имущества, обязаны сообщить о нем и их владельце в налоговые органы после его регистрации не позднее

А) 5 дней.

В) 10 дней.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	27.
Тип	1
Вес	1

Транспортный налог по автомобилям, находящимся в собственности физических лиц, рассчитывает

	налоговые органы
	сами физические лица

	органы федерального казначейства
	организации, продающие автомобили

Задание

Порядковый номер задания	28.
Тип	1
Вес	1

Транспортный налог по автомобилям, находящимся в собственности организаций, рассчитывают	
	организации
	налоговые органы
	финансовые органы
	ГИБДД

Задание

Порядковый номер задания	29.
Тип	1
Вес	1

Налоговые ставки по транспортному налогу устанавливаются в зависимости от	
	валовой вместимости
	массы транспортного средства
	категории налогоплательщика
	стоимости транспортного средства

Задание

Порядковый номер задания	30.
Тип	1
Вес	1

Налоговым периодом по транспортному налогу является	
	календарный год
	календарный месяц
	квартал
	полугодие

Задание

Порядковый номер задания	31.
Тип	1
Вес	1

Налоговые льготы по транспортному налогу устанавливаются	
	органами субъектов РФ
	органами местного самоуправления
	органами, регистрирующими транспортные средства
	налоговыми органами

Задание

Порядковый номер задания	32.
Тип	1
Вес	1

Категории граждан, которые имеют льготу по уплате земельного налога, - это	
	участники Великой Отечественной войны
	бывшие воины-афганцы
	матери-одиночки

Задание

Порядковый номер задания	33.
Тип	1
Вес	1

Объектом налога на игорный бизнес является
--

	процессинговый центр тотализатора
	доход игорных заведений
	прибыль букмекерских контор
	доходы букмекерских контор

Задание

Порядковый номер задания	34.
Тип	1
Вес	1

Организации, не освобожденные от уплаты земельного налога, - это	
	организации, осуществляющие производство фармацевтической продукции
	религиозные организации
	общероссийские общественные организации инвалидов

Задание

Порядковый номер задания	35.
Тип	1
Вес	1

Плательщиком налога на игорный бизнес является	
	организация, имеющая лицензию на организацию игорного бизнеса
	бюджетное учреждение
	Банк России
	торговая организация, имеющая игровые автоматы

Задание

Порядковый номер задания	36.
Тип	1
Вес	1

Для исчисления налога на имущество организаций рассчитывается	
	среднегодовая стоимость имущества
	суммарная стоимость имущества, числящаяся на балансе организации
	инвентаризационная стоимость имущества
	стоимость, указанная в договорах страхования

Задание

Порядковый номер задания	37.
Тип	1
Вес	1

В налоговую базу включается имущество,	
	числящееся на балансе организации
	указанное в договорах страхования
	сданное в аренду
	переданное другим организациям

Задание

Порядковый номер задания	38.
Тип	1
Вес	1

При возникновении в течение года у плательщика права на льготы по налогу на имущество он освобождается от платежей	
	с того месяца, в котором возникло право на льготу
	с момента подачи заявления на льготу, но не ранее 1-го числа следующего месяца
	со дня представления документов, подтверждающих льготу

Задание

Порядковый номер задания	39.
Тип	1
Вес	1

Налог на имущество организаций исчисляется	
	самостоятельно плательщиками
	налоговыми органами
	кредитными организациями
	органами государственной власти

Задание

Порядковый номер задания	40.
Тип	1
Вес	1

Объектом налога на имущество организаций являются	
	основные средства
	денежные средства на расчетном счете
	оборотные средства
	товары отгруженные

Механизм исчисления и уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	41.
Тип	4
Вес	1

Организации, которая правильно начислила страховые взносы и отразила их в отчетности, но не перевела ежемесячные обязательные платежи в срок, начисляется штраф в размере _____% от не уплаченной в срок суммы страховых взносов (ответ дайте цифрой).
20

Задание

Порядковый номер задания	42.
Тип	4
Вес	1

Организации должны представлять отчетность по форме 4-ФСС в электронном виде, если среднесписочная численность застрахованных лиц составляет более _____ человек (ответ дайте цифрой).
25

Задание

Порядковый номер задания	43.
Тип	4
Вес	1

Перечень сумм, не подлежащих обложению страховыми взносами для плательщиков, осуществляющих выплаты в пользу физических лиц, установлен ст. ____ НК РФ (ответ дайте цифрой).
422

Задание

Порядковый номер задания	44.
Тип	6
Вес	1

Вознаграждение за оказание услуг физлицу, не зарегистрированному в качестве индивидуального предпринимателя, облагается страховыми взносами в ПФР и ФФОМС в таком порядке	
А) облагается взносами в ПФР.	
В) облагается взносами в ФФОМС.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	45.
Тип	6

Вес	1
-----	---

Обязательные выплаты работнику при увольнении в связи с сокращением штата облагаются страховыми взносами следующим образом:

- А) только в части превышения 3-кратного среднего месячного заработка.
В) в полной сумме.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	46.
Тип	6
Вес	1

Организации должны представлять отчетность по форме 4-ФСС в электронном виде, если среднесписочная численность застрахованных лиц составляет

- А) 25 человек и более.
В) более 50 человек.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	47.
Тип	1
Вес	1

Обязательные выплаты работнику при увольнении в связи с сокращением штата облагаются страховыми взносами следующим образом, а именно

	только в части превышения 3-кратного среднего месячного заработка
	в полной сумме
	не облагаются

Задание

Порядковый номер задания	48.
Тип	1
Вес	1

Организации должны представлять отчетность по форме 4-ФСС в электронном виде, если среднесписочная численность застрахованных лиц составляет

	более 25 человек
	более 50 человек
	25 человек и более

Задание

Порядковый номер задания	49.
Тип	1
Вес	1

Санкции, грозящие организации, которая правильно начислила страховые взносы и отразила их в отчетности, но не перевела ежемесячные обязательные платежи в срок, - это

	штраф в размере 20% от не уплаченной в срок суммы страховых взносов
	пени
	штраф и пени

Задание

Порядковый номер задания	50.
Тип	1
Вес	1

Вознаграждение за оказание услуг физлицу, не зарегистрированному в качестве индивидуального предпринимателя, облагается страховыми взносами в ПФР и ФФОМС в таком порядке, а именно	
	облагается взносами в ПФР и ФФОМС
	облагается только взносами в ПФР
	не облагается

Задание

Порядковый номер задания	51.
Тип	1
Вес	1

Ежемесячный обязательный платеж по страховым взносам подлежит уплате в данные числа календарного месяца, следующего за календарным месяцем, за который начисляется ежемесячный обязательный платеж, а именно не позднее _____ числа.	
	15
	20
	25

6.2 Фонд оценочных средств МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

52. Калькулирование себестоимости товарной продукции и отдельных видов продукции нормативным способом и способом суммирования затрат (при расчете фактической производственной себестоимости).
53. Планирование финансовых результатов деятельности организации исходя из целевой нормы прибыли.
54. Расчет коэффициентов сортности при анализе качества продукции.
55. Расчет и анализ показателей обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.
56. Расчет и анализ показателей движения и технического состояния основных средств.
57. Расчет показателей, характеризующих интенсивность использования основных средств.
58. Расчет показателей использования производственной мощности предприятия и технологического оборудования.
59. Решение задач способом цепных подстановок, интегральным и способом абсолютных разниц показателей в решении
60. Расчет факторов изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов.
61. Расчет и анализ показателей рентабельности производства и реализации.
62. Расчет и анализ показателей безубыточности объемов продаж и зоны безопасности предприятия.
63. Определение и анализ резервов увеличения выпуска продукции, фондоотдачи и фондорентабельности.
64. Оценка эффективности использования заемного капитала. Эффект финансового рычага.
65. Оценка финансовой устойчивости предприятия на основе анализа соотношения собственного и заемного капитала.
66. Оценка запаса финансовой устойчивости предприятия.
67. Анализ финансового равновесия между активами и пассивам.
68. Методы диагностики вероятности банкротства.
69. Дать оценку динамики розничного товарооборота по общему объему и ассортименту.
70. Дать оценку состояния товарных запасов и товарооборачиваемости.
71. Дать оценку состояния товарного обеспечения торговой организации.
72. Дать оценку состояния трудовых ресурсов торговой организации и использования фонда оплаты труда.
73. Изучить степень выполнения сметы и динамику расходов на продажу (издержек обращения).
74. Изучить динамику валового дохода.

75. Анализ показателей оборота розничной торговли, проведения факторного анализа.
76. Анализ показателей оборота розничной торговли, проведения факторного анализа.
77. Анализ состояния и использования основных средств
78. Анализ состава, структуры и динамики внеоборотных активов.
79. Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов.
80. Анализ состояния производственных запасов.
81. Анализ состояния дебиторской задолженности.
82. Анализ остатков и движения денежных средств.
83. Методика расчета и анализа движения денежных средств.
84. Анализ оборачиваемости капитала.

Примерный перечень тем эссе

35. Основные методы планирования: балансовый, нормативный, экономико-математическое моделирование, экстраполяция, экспертные оценки.
36. Планирование потребности в основных фондах.
37. Планирование необходимой величины оборотных средств организации самостоятельно выбранным методом.
38. Расчет необходимой численности работников, производительности труда и суммы расходов на оплату труда методом указанным преподавателем.
39. Расчет отпускных, закупочных и розничных цен за единицу товара.
40. Способы обработки экономической информации в анализе финансово-хозяйственной деятельности.
41. Способы измерения влияния факторов в анализе финансово-хозяйственной деятельности.
42. Расчет базисных, цепных и среднегодовых темпов роста и прироста объема производства и реализации продукции.
43. Расчет и анализ коэффициентов ассортимента выпускаемой продукции.
44. Расчет коэффициентов ритмичности, вариации, их анализ и влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия.
45. Предмет, цели и задачи дисциплины
46. Организация аналитической работы в организации
47. Применение приема сравнения, обобщающих (абсолютные, относительные, средние величины) производственных задач.
48. Применение приема сравнения, обобщающих (абсолютные, относительные, средние величины) производственных задач.
49. Факторный анализ общей суммы затрат с делением на постоянные и переменные.
50. Факторный анализ прямых материальных затрат.
51. Факторный анализ зарплаты на производство продукции.
52. Расчет показателей эффективности использования материальных ресурсов.
53. Оценка стоимости капитала предприятия.
54. Анализ динамики, состава и структуры источников формирования капитала предприятия
55. Организация и этапы анализа финансового состояния.
56. Построение аналитического баланса, анализ имущества организации.
57. Построение аналитического баланса, анализ имущества организации.
58. Оценка финансового состояния и деловой активности организации.
59. Оценка финансового состояния и деловой активности организации.
60. Анализ финансовых результатов организации.
61. Анализ трудовых ресурсов и расходов на оплату труда.
62. Анализ трудовых ресурсов и расходов на оплату труда.
63. Анализ производства и реализации продукции.
64. Анализ структуры активов предприятия..

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

66. Цель, задачи, предмет анализа, роль и перспективы развития экономического анализа в условиях рыночной экономики. Виды и методы экономического анализа.

67. Анализ качества как метод эффективности технического прогресса.
68. Анализ технического уровня производства.
69. Анализ уровня технологии.
70. Анализ уровня организации производства.
71. Анализ уровня управления.
72. Анализ динамики объемов производства.
73. Анализ выпуска продукции.
74. Анализ реализации продукции.
75. Выполнение обязательств по поставкам.
76. Анализ ассортимента продукции.
77. Структурные сдвиги в составе продукции.
78. Анализ качества продукции.
79. Анализ ритмичности производства.
80. Анализ численности персонала, его состава и движения.
81. Анализ использования рабочего времени.
82. Анализ показателей производительности труда.
83. Анализ наличия и движения основных средств.
84. Анализ технического состояния основных средств.
85. Анализ использования основных средств по обобщающим показателям.
86. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами.
87. Анализ использования материальных ресурсов.
88. Сводный подсчет резервов увеличения выпуска и реализации продукции.
89. Анализ материальных затрат.
90. Анализ затрат на оплату труда.
91. Анализ комплексных статей себестоимости.
92. Сводной подсчет резервов снижения себестоимости.
93. Анализ прибыли до налогообложения и чистой прибыли.
94. Анализ прибыли от продаж.
95. Анализ показателей рентабельности.
96. Общий анализ баланса.
97. Анализ состава и структуры активов предприятия.
98. Анализ состава и структуры пассивов предприятия.
99. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.
100. Анализ платежеспособности предприятия.
101. Оценка финансовой устойчивости предприятия.
102. Сущность деловой активности.
103. Анализ устойчивости экономического роста.
104. Анализ доходности организации.

Примерный перечень тем курсовых работ (проектов)

34. Анализ эффективности деятельности организационной формы розничной торговли.
35. Анализ эффективности деятельности организационной формы оптовой торговли.
36. Экономическая оценка деятельности предприятий-посредников.
37. Анализ эффективности акционерных обществ, их роль в рыночной экономике.
38. Формирование и анализ финансовых результатов малых предприятий в торговле.
39. Анализ и планирование валового оборота предприятия фирменной торговли.
40. Анализ издержек обращения предприятия с прогрессивным методом продажи и формами обслуживания населения.
41. Анализ показателей товарооборачиваемости на складе.
42. Товарные ресурсы и их роль в формировании складского хозяйства.
43. Анализ и планирование издержек обращения организации розничной торговли.
44. Анализ и планирование издержек обращения организации оптовой торговли.
45. Анализ оборота розничной торговли.
46. Анализ оборота оптовой торговли.
47. Производительность труда и её влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.
48. Анализ деловой активности организации розничной торговли.
49. Анализ деловой активности организации оптовой торговли.

50. Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности организации розничной торговли.
51. Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности организации оптовой торговли.
52. Анализ и планирование производительности труда организации розничной торговли.
53. Анализ и планирование производительности труда организации оптовой торговли.
54. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности организации розничной торговли.
55. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности организации розничной торговли.
56. Основные средства в организации розничной торговли и показатели их использования.
57. Основные средства в организации оптовой торговли и показатели их использования.
58. Оборотные средства в организации розничной торговли и показатели их использования.
59. Оборотные средства в организации оптовой торговли и показатели их использования.
60. Анализ валового дохода организации розничной торговли.
61. Анализ и планирование фонда оплаты труда в организации розничной торговли.
62. Анализ и планирование фонда оплаты труда в организации оптовой торговли.
63. Анализ трудовых ресурсов организации розничной торговли.
64. Анализ трудовых ресурсов организации оптовой торговли.
65. Анализ финансовых рисков организации розничной торговли.
66. Анализ финансовых рисков организации оптовой торговли.

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКЗАМЕН

Основы анализа финансово-хозяйственной деятельности

Тип	4
Вес	1

Задание

Порядковый номер задания	1.
Тип	4
Вес	1

_____ - способ исследования от частного к общему, от изучения частных факторов к обобщениям, от причин к результатам.

Индукция

Задание

Порядковый номер задания	2.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Использование диалектического метода в анализе означает, что все явления и процессы необходимо рассматривать в постоянном изменении, развития, то есть в динамике. Отсюда вытекает первая характерная особенность метода анализа - необходимость постоянных сравнений, изучение экономических процессов в динамике.

В) Использование диалектического метода в анализе означает, что все явления и процессы необходимо рассматривать в статическом состоянии.

Подберите правильный ответ.

	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	3.
Тип	1
Вес	1

Изучение и измерение связей можно осуществить методом

	дедукции
	взаимосвязи
	копирования
	сложения

Задание

Порядковый номер задания	4.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Внутренний анализ	проводится аналитиками предприятия
Внешний анализ	осуществляется внешними специалистами-аналитиками
Сплошной анализ	анализируются все стороны деятельности хозяйствующего субъекта
Выборочный анализ	проводится выборочная оценка финансово-хозяйственной деятельности

Задание

Порядковый номер задания	5.
Тип	1
Вес	1

Принцип _____ - это принцип, который требует, чтобы все объекты изучались в их взаимосвязи, в динамике	
	динамичности
	эффективности
	научности
	объективности

Задание

Порядковый номер задания	6.
Тип	1
Вес	1

Хозяйственные, управленческие решения формируются на _____ этапе анализа.	
	третьем
	пятом
	восьмом
	десятом

Задание

Порядковый номер задания	7.
Тип	1
Вес	1

Заключительный этап - это _____ этап анализа.	
	третий
	пятый
	восьмой
	десятый

Задание

Порядковый номер задания	8.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?	
А) Данные фактографической информации отображаются в первичных документах, учетных регистрах бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также в отчетности предприятия и внеучетной информации.	
В) К внеучетной информации не относят приказ об учетной политике предприятия, кадровые приказы; приказ на назначение материально-ответственного лица, приказ на проведение инвентаризации и создание комиссии для ее проведения; акты проверок налоговых инспекций, результаты аудита.	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет

	A – да, B – да
	A – нет, B – да
	A – нет, B – нет

Задание

Порядковый номер задания	9.
Тип	1
Вес	1

Основной этап анализа финансово-хозяйственной деятельности - это _____ этап анализа.	
	третий
	пятый
	восьмой
	второй

Задание

Порядковый номер задания	10.
Тип	2
Вес	1

По своему содержанию показатели делятся на:	
	количественные
	качественные
	малокомплектные
	комплектные

Задание

Порядковый номер задания	11.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Система показателей	совокупность взаимосвязанных между собой показателей, которые отображают экономические процессы, происходящие в определенных условиях, месте и времени
Результативный показатель	показатель, который рассматривается как результат влияния одной или нескольких причин и выступает в качестве объекта исследования при изучении взаимосвязей
Факторные показатели	показатели, которые определяют динамику результативного показателя и выступают в качестве причин изменения его размера
Натуральные показатели	показатели, с помощью которых выражают размер явления в физических единицах измерения (площади, массы, объема, и т.д.)

Задание

Порядковый номер задания	12.
Тип	1
Вес	1

Базисные темпы роста исчисляются	
	умножением сравниваемого уровня на уровень, принятый за постоянную базу сравнения
	как разниця сравниваемого уровня и уровня, принятого за постоянную базу сравнения
	делением сравниваемого уровня на уровень, принятый за постоянную базу сравнения
	нет правильного ответа

Задание

Порядковый номер задания	13.
Тип	2
Вес	1

Для получения обобщающих показателей динамики социально-экономических явлений определяются средние величины, а именно:	
	средний темп прироста
	средний абсолютный прирост

	средний темп роста
	средний мгновенный темп роста

Задание

Порядковый номер задания	14.
Тип	4
Вес	1

_____ - это выделение среди изучаемых явлений характерных групп и подгрупп по тем или иным признакам.

Группировка

Задание

Порядковый номер задания	15.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Между базисными и цепными темпами роста нет взаимосвязи.

В) Между базисными и цепными темпами роста имеется взаимосвязь: произведение последовательных цепных темпов роста равно базисному темпу роста, а частное от деления последующего базисного темпа роста на предыдущий равно соответствующему цепному темпу роста.

Подберите правильный ответ.

	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	16.
Тип	1
Вес	1

Темп прироста характеризует

	относительный прирост в абсолютных величинах
	относительный прирост в относительных величинах
	абсолютный прирост в абсолютных величинах
	абсолютный прирост в относительных величинах

Задание

Порядковый номер задания	17.
Тип	1
Вес	1

Базисный темп прироста вычисляется

	делением сравниваемого базисного абсолютного прироста на уровень, принятый за постоянную базу сравнения
	делением сравниваемого базисного относительного прироста на уровень, принятый за постоянную базу сравнения
	делением сравниваемого прироста на уровень, принятый за постоянную базу сравнения
	умножением сравниваемого прироста на уровень, принятый за постоянную базу сравнения

Задание

Порядковый номер задания	18.
Тип	4
Вес	1

Цепной _____ прироста – это отношение сравниваемого цепного абсолютного прироста к предыдущему уровню.

темп

Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности

Тип	4
Вес	1

Задание

Порядковый номер задания	19.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Обобщающим показателем ритмичности является коэффициент ритмичности, который показывает удельный вес продукции, изготовленной без нарушения графика выпуска продукции или плановых заданий.

В) Современный уровень техники и технологии определяет методы организации производства, которые подразделяются на поточные, групповые, единичные

Подберите правильный ответ.

	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	20.
Тип	1
Вес	1

В производственный цикл не включается

	время отпуска
	рабочее время, т.е. общее технологическое время, в течение которого происходит непосредственный процесс обработки предмета труда
	время протекания естественных процессов (остывание металла, сушка после окраски, брожение, старение)
	время транспортировки

Задание

Порядковый номер задания	21.
Тип	2
Вес	1

Факторы, определяющие конкурентоспособность продукции, можно разделить на:

	внешние
	внутренние
	индивидуальные
	обобщенные

Задание

Порядковый номер задания	22.
Тип	1
Вес	1

Анализ эффективности ассортиментных программ проводится по показателям

	уровень выполнения плана по ассортименту
	коэффициент обновления ассортимента
	процент снижения себестоимости и увеличения прибыли за счет изменения структуры производства
	все ответы верны

Задание

Порядковый номер задания	23.
Тип	1
Вес	1

Точка безубыточности – это тот объем, при котором

	выручка равна себестоимости, т.е. прибыль равна нулю
	выручка выше себестоимости
	выручка ниже себестоимости
	нет верного ответа

Задание

Порядковый номер задания	24.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) В процессе анализа продукта на рынке сбыта необходимо определить, стоит ли увеличивать производство и продажу конкретных видов товаров, в каком объеме и каким образом.

В) Результаты анализа ассортимента продукции не являются исходной базой для прогнозирования обеспеченности сырьем, материалами, оснащением, оборудованием, основанием для составления штатного расписания и расчета себестоимости товара, что в конечном итоге оказывает влияние на прибыль и рентабельность организации.

Подберите правильный ответ.

	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	25.
Тип	4
Вес	1

Цена за минусом удельных переменных затрат – маржинальный _____ единицы товара.

доход

Задание

Порядковый номер задания	26.
Тип	4
Вес	1

_____ средства-средства труда, участвующие в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, предназначенные для нужд основной деятельности организации и имеющие срок полезного использования более года.

Основные

Задание

Порядковый номер задания	27.
Тип	4
Вес	1

Нематериальные _____ - идентифицируемые немонетарные активы, не имеющих физической формы.

активы

Задание

Порядковый номер задания	28.
Тип	1
Вес	1

Коэффициент обновления рассчитывается как

	отношение стоимости поступивших в организацию основных средств к стоимости основных средств на конец периода
	отношение стоимости выбывших основных средств к стоимости основных средств на конец периода
	отношение стоимости основных средств на конец года к стоимости поступивших в организацию основных средств
	нет правильного ответа

Задание

Порядковый номер задания	29.
Тип	1
Вес	1

Коэффициент выбытия рассчитывается как

	отношение стоимости выбывших из организации основных средств к стоимости основных средств на начало периода
	отношение стоимости поступивших основных средств к стоимости основных средств на конец периода
	отношение стоимости основных средств на конец года к стоимости поступивших в организацию основных средств
	нет правильного ответа

Задание

Порядковый номер задания	30.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?
 А) Анализ динамики состава и движения основных средств целесообразно проводить во взаимосвязке с жизненным циклом товара и финансовыми результатами деятельности организации.
 В) Анализ использования основных средств проводится по показателям: фондоотдача, фондоемкость (обратный показатель фондоотдачи), рентабельность использования основных средств.
 Подберите правильный ответ.

	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	31.
Тип	1
Вес	1

Коэффициент ликвидации рассчитывается как	
	отношение стоимости ликвидированных основных средств к стоимости основных средств на начало периода
	отношение стоимости поступивших основных средств к стоимости основных средств на конец периода
	отношение стоимости основных средств на конец года к стоимости поступивших в организацию основных средств
	нет правильного ответа

Задание

Порядковый номер задания	32.
Тип	2
Вес	1

В процессе жизненного цикла основных средств происходит их движение, характеризующееся следующими показателями:

	коэффициент поступления
	коэффициент обновления
	коэффициент выбытия
	коэффициент изучения

Задание

Порядковый номер задания	33.
Тип	4
Вес	1

Себестоимость продукции и _____ находятся в обратной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.
 прибыль

Задание

Порядковый номер задания	34.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Увеличение доли оборотных активов может свидетельствовать о формировании наиболее мобильной структуры, отвлечении части текущих активов на кредитование других предприятий, о сворачивании производственной базы или искажении реальной оценки основных средств.	
В) При анализе дебиторской задолженности необходимо изучить суммы и сроки погашения по каждому дебитору.	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Особенности анализа торговых организаций

Тип	4
Вес	1

Задание

Порядковый номер задания	35.
Тип	4
Вес	1

Коэффициент _____ - степень равномерности продаж по отдельным оперативным периодам относительно среднего уровня продаж в расчёте на оперативный период.
равномерности

Задание

Порядковый номер задания	36.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?	
А) Оборот по реализации товаров характеризует объем (масштаб) деятельности магазина. Этот показатель используется при определении необходимой суммы товарных ресурсов, численности работников, суммы торговых расходов и т.п.	
В) На основе суммы оборота выявляется конкурентоспособность магазина, степень удовлетворения спроса обслуживаемого населения на предмет потребления.	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	37.
Тип	1
Вес	1

Не включаются в оборот розничной торговли	
	стоимость товаров, выданных своим работникам в счет оплаты труда
	стоимость объектов недвижимости
	стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы
	все ответы правильные

Задание

Порядковый номер задания	38.
Тип	2
Вес	1

В процессе анализа розничного товарооборота используют данные:	
	планов
	бизнес-планов предприятия
	бухгалтерской и статистической отчетности
	полученные в беседе с персоналом

Задание

Порядковый номер задания	39.
--------------------------	-----

Тип	1
Вес	1

В ходе анализ оборота розничной торговли анализируют:	
	общую сумму выручки от реализации товаров
	состояние торговли и степень удовлетворения спроса на отдельные предметы потребления
	товарные запасы и поступление товаров
	все ответы верны

Задание

Порядковый номер задания	40.
Тип	4
Вес	1

_____ товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли и общественного питания для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям — для производственных целей и вне рыночного потребления.
Оптовый

Задание

Порядковый номер задания	41.
Тип	1
Вес	1

При анализе проверяют выполнение договоров поставки по	
	общему объему
	ассортименту товаров
	качеству товаров
	все ответы правильные

Задание

Порядковый номер задания	42.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Оптовый товарооборот	реализация товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли и общественного питания для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям — для производственных целей и вне рыночного потребления
Транзитная реализация товаров	продажа товара, при которой отпуск происходит не со склада продавца, а от первоначального поставщика или производителя
Рациональность товародвижения	совершенствование движения товаров от производства до потребителей (покупателей)
Удельные товарные запасы	отношение абсолютной величины товарных запасов на конец года или квартала к объему складской реализации товаров за изучаемый период

Задание

Порядковый номер задания	43.
Тип	4
Вес	1

Транспортная _____ - математическая задача линейного программирования специального вида (ее можно рассматривать как задачу об оптимальном плане перевозок грузов из пунктов отправления в пункты потребления, с минимальными затратами на перевозки).
задача

Задание

Порядковый номер задания	44.
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) При решении транспортной задачи распределительным или другим методом математического программирования составляют специальную таблицу (матрицу) из m строк и n столбцов.	
В) Анализ товарных ресурсов обычно начинают с составления товарного баланса и изучения его показателей (в целом по оптовому предприятию и в разрезе товарных групп и товаров).	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	45.
Тип	1
Вес	1

Анализ расходов на продажу включает:	
	проверку выполнения плана по расходам на продажу в целом по магазину
	определение влияния на расходы по продаже отдельных факторов
	анализ отдельных статей расходов на продажу, а в комплексных статьях (расходы на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря и др.) проверку выполнения плана по каждому виду расходов
	все ответы правильные

Задание

Порядковый номер задания	46.
Тип	1
Вес	1

Темп снижения или повышения уровня расходов определяется путем	
	умножения размера снижения (повышения) расходов на плановый уровень и деления полученной величины на 100%
	деления размера снижения (повышения) расходов на плановый уровень и деления полученной величины на 100%
	умножения размера снижения (повышения) расходов на плановый уровень и умножения полученной величины на 100%
	деления размера снижения (повышения) расходов на плановый уровень и умножения полученной величины на 100%

Задание

Порядковый номер задания	47.
Тип	1
Вес	1

Сумма относительной экономии или перерасхода расходов на продажу рассчитывается путем сопоставления	
	фактических расходов на продажу с плановыми, пересчитанными на фактический оборот
	прибыли с плановыми расходами на продажу, пересчитанными на фактический оборот
	убытка с плановыми расходами на продажу, пересчитанными на фактический оборот
	суммы денежных средств на конец отчетного периода с плановыми расходами на продажу, пересчитанными на фактический оборот

Задание

Порядковый номер задания	48.
Тип	1
Вес	1

Валовой доход представляет собой	
	прибыль от продаж
	прибыль до налогообложения
	чистую прибыль
	сумму торговых наценок, полученных от продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ, и предназначен для возмещения расходов на продажу и получение прибыли

Задание

Порядковый номер задания	49.
--------------------------	-----

Тип	3
Вес	1

Установите соответствия:	
Переменные расходы	затраты, общая величина которых возрастает (уменьшается), когда предприятие увеличивает (сокращает) объём оборота торговли
Постоянные расходы	вид расходов, который не меняется в зависимости от продаж, а точнее их присутствия или отсутствия
Прибыль	конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разность между выручкой и затратами
Рентабельность	показатель эффективности использования денежных средств или иных ресурсов

6.1. Фонд оценочных средств МДК.02.03. Маркетинг

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

1. Разработка новых товаров.
2. Разработка упаковки для товара.
3. . Анализ маркетинговой среды организации: анализ макросреды предприятия.
4. Анализ маркетинговой среды организации: анализ микросреды предприятия.
5. Оценка конкурентоспособности товаров.
6. Оценка конкурентоспособности предприятия.
7. Определение вида спроса в различных маркетинговых ситуациях.
8. Выявление потребностей (спроса) на товары.
9. Анализ поведения покупателей в различных ситуациях
10. Понятие, цели и принципы маркетинга.
11. Концепции маркетинга – философия ведения бизнеса.
12. Функции маркетинга: понятие и сущность.
13. Инструменты маркетинга и их эволюция.
14. Информационное обеспечение маркетинговых исследований.
15. Методы проведения первичного маркетингового исследования.
16. Маркетинговая среда: понятие и составные элементы.
17. Рынки как объект исследований, их классификация, количественные и качественные характеристики.
18. Конъюнктура рынка и факторы ее определяющие.
19. Емкость рынка и ее определение.
20. Влияние спроса и его эластичности по доходам и ценам на прогнозирование емкости рынка.
21. Факторы, влияющие на поведение покупателей.
22. Элементы принятия решения о покупке.
23. Сегментирование рынков. Признаки, критерии и методы сегментирования.
24. Методы исследования конкурентов.
25. Понятие и классификация товаров в маркетинге.
26. Товарно-марочная политика.

Примерный перечень тем эссе

1. Анализ ценовой политики предприятия.
2. Анализ сбытовой политики предприятия.
3. Распределение товаров через каналы сбыта.
4. Анализ товарной политики предприятия.
5. Анализ ассортиментной политики предприятия.
6. Классификация маркетинга в зависимости от вида продукта и спроса.
7. Понятие внешней среды маркетинга.
8. Продукт как элемент комплекса маркетинга.
9. Доведение продукта до потребителя.

10. Маркетинг и оптовая торговля.
11. Маркетинг и розничная торговля.
12. Цели, задачи и содержание маркетинговых исследований.
13. Система факторов, определяющая позиции предприятия в конкурентной борьбе.
14. Общие концепции планирования маркетинга.
15. Методы продвижения товаров. оценки и выбора стратегий маркетинга.
16. Цена как элемент комплекса маркетинга.
17. Маркетинг новых продуктов.
18. Особенности сегментации рынка продукции производственно-технического назначения
19. Определение позиции продукта на рынке.
20. Информационная система маркетинга.
21. Основные виды организационных структур управления маркетингом.
22. Задачи и функции руководства предприятия по управлению маркетингом.
23. Кадры в системе маркетинговых служб.
24. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности.

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

1. Определения маркетинга и актуальность в современной жизни.
2. Область применения маркетинга.
3. Принципы и концепции маркетинга.
4. История развития маркетинга.
5. Предприятие как субъект маркетинговой деятельности.
6. Маркетинговая среда предприятия.
7. Управление маркетинговой деятельностью.
8. Факторы рыночной деятельности.
9. Сегментирование рынка.
10. Основные маркетинговые решения.
11. Позиционирование товара на рынке.
12. Маркетинговые инструменты воздействия на процесс принятия решений.
13. Маркетинговые исследования. Виды исследований.
14. Методы сбора маркетинговой информации.
15. Товарная политика: сущность, роль, значение.
16. Товар и его коммерческие характеристики.
17. Задачи товарной политики и пути их решения.
18. Управление жизненным циклом товара.
19. Управление ассортиментом товаров.
20. Ценовая политика.
21. Виды цен, структура и особенности их применения.
22. Задачи ценовой политики и пути их решения.
23. Коммуникационная политика.
24. Реклама, её характеристика как инструмента маркетинговых коммуникаций.
25. Средства рекламы.
26. Задачи коммуникационной политики и пути их решения.
27. Сбытовая политика.
28. Оптовая и розничная торговля как основные методы распределения товара.
29. Задачи сбытовой политики и пути их решения.
30. Формирование решений по товародвижению.

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЕТ

Сущность, подходы к определению маркетинга, основные понятия маркетинга

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1.
Тип	1
Вес	1

Американский ученый, экономист Питер Друкер считал, что родиной маркетинга была	
	Япония
	Великобритания
	Германия
	Россия

Задание

Порядковый номер задания	2.
Тип	1
Вес	1

Первым, кто высказал предположение о том, что маркетинг должен быть центральным направлением деятельности предприятия, а работа с собственным кругом потребителя - задачей менеджера, был	
	Сайрус Маккормик
	Илон Маск
	Уильям Петти
	Карл Маркс

Задание

Порядковый номер задания	3.
Тип	4
Вес	1

_____ маркетинговых отношений, прежде всего, являются производители, посредники и потребители разнообразной продукции.	
Субъектами	

Задание

Порядковый номер задания	4.
Тип	4
Вес	1

_____ - это нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.	
Потребность	

Задание

Порядковый номер задания	5.
Тип	1
Вес	1

Как академическая наука маркетинг возник в	
	Америке
	Норвегии
	Германии
	Мексике

Задание

Порядковый номер задания	6.
Тип	4
Вес	1

_____ - это чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо.	
Нужда	

Задание

Порядковый номер задания	7.
--------------------------	----

Тип	6
Вес	1

К субъектам маркетинговых отношений относятся А) материальные товары, услуги, идеи. В) производители, посредники, потребители. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	8.
Тип	6
Вес	1

Современная система маркетинга ставит производство товаров А) в зависимость от запросов потребителей. В) в зависимость от возможностей производства. Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	9.
Тип	2
Вес	1

К субъектам маркетинговых отношений относятся:	
	производители и посредники
	потребители
	материальные товары, услуги
	идеи

Задание

Порядковый номер задания	10.
Тип	2
Вес	1

К объектам маркетинговых отношений относятся:	
	материальные товары, услуги
	идеи
	производители и посредники
	потребители

Задание

Порядковый номер задания	11.
Тип	1
Вес	1

Все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку для привлечения внимания, приобретения, использования или потребления, – это	
	товар
	потребность
	запрос

Задание

Порядковый номер задания	12.
Тип	1
Вес	1

Развитие маркетинга в России началось в _____ г.
--

	1880
	1917
	1994
	2001

Задание

Порядковый номер задания	13.
Тип	6
Вес	1

К объектам маркетинговых отношений относятся

А) материальные товары, услуги, идеи.

В) производители, посредники, потребители.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	14.
Тип	1
Вес	1

Положения рыночной деятельности предприятия, предусматривающие знание рынка, приспособление к рынку и активное воздействие на него, – это _____ маркетинга.

	принципы
	концепции
	функции

Задание

Порядковый номер задания	15.
Тип	2
Вес	1

Применение концепции «совершенствования производства» возможно в случаях:

	спрос на товар превышает предложение
	себестоимость товара и услуг слишком высока, и ее необходимо снизить за счет производительности труда, которая может быть достигнута в результате технического совершенствования производства
	при наличии товаров-заменителей (товаров-субститутов) или различных товаров одной направленности
	когда цена решающей роли для покупателя не играет

Задание

Порядковый номер задания	16.
Тип	1
Вес	1

В основе концепции интенсификации коммерческих усилий лежит предположение о том, что

	успешно продавать товары можно только при значительных усилиях, направленных на сбыт, рекламу и стимулирование потребителей
	что востребованы будут товары или услуги с наилучшими потребительскими свойствами, поэтому предприятие непрерывно совершенствует свои товары и услуги
	потребители будут благожелательны к тем товарам, которые широко распространены и доступны по цене, а следовательно, руководство компании должно сосредоточить свои усилия на совершенствовании эффективности системы распределения

Задание

Порядковый номер задания	17.
Тип	1
Вес	1

К основным характеристикам социально-этического маркетинга относят следующее утверждение, а именно

	развитие концепции включает в сферу маркетинга различные группы людей, которые заинтересованы и /или могут влиять на предприятие, снижая тем самым вероятность социальных конфликтов
	определение нужд, потребностей и интересов целевых рынков и обеспечение максимальной удовлетворенности более эффективными способами с одновременным сохранением и укреплением благосостояния потребителя и общества в целом
	сосредоточение усилий на сбыте производственного товара, а не на удовлетворении запросов потребителей
	концентрация усилий предприятия на стимулировании желания покупателей приобрести товар

Задание

Порядковый номер задания	18.
Тип	4
Вес	1

_____ - система целей, принципов и методов управления, лежащих в основе работы предприятия, ориентированная на определенный способ работы предприятия на рынке и достижение целей предприятия.

Концепция

Функции маркетинга. Состояние спроса и виды маркетинга

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	19.
Тип	1
Вес	1

Развивающийся маркетинг

	эффективен, когда на рынке существует спрос на определенный вид товара, но нет товара, который соответствовал бы ему
	когда снижающийся спрос нуждается в оживлении
	необходим, когда потребители не заинтересованы в товаре, так как не знают его преимуществ, имеют нежелательные стереотипы в отношении к товару.

Задание

Порядковый номер задания	20.
Тип	4
Вес	1

_____ маркетинг используется, когда на рынке существует отрицательный спрос на товар и потребители активно отвергают товар.

Конверсионный

Задание

Порядковый номер задания	21.
Тип	4
Вес	1

_____ маркетинг необходим, когда потребители не заинтересованы в товаре, так как не знают его преимуществ, имеют нежелательные стереотипы в отношении к товару.

Стимулирующий

Задание

Порядковый номер задания	22.
Тип	4
Вес	1

_____ используется, когда фиксируется снижение рыночного спроса на товар предприятия по сравнению с предшествующими периодом.

Ремаркетинг

Задание

Порядковый номер задания	23.
Тип	6
Вес	1

Конверсионный маркетинг

А) необходим, когда потребители не заинтересованы в товаре, так как не знают его преимуществ, имеют нежелательные стереотипы в отношении к товару.	
В) используется, когда на рынке существует отрицательный спрос на товар и потребители активно отвергают товар.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	24.
Тип	6
Вес	1

Открытие нового спортивного клуба в спальном районе, который столкнулся с проблемой высокого спроса и введение системы продажи только полугодовых абонементов – это инструмент	
А) демаркетинга.	
В) синхромаркетинга.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	25.
Тип	6
Вес	1

Дневные сеансы в кинотеатрах посещаются хуже, чем вечерние, а введение системы скидок в дневное время в кинокомплексе помогает исправить ситуацию – это инструмент	
А) ремаркетинга.	
В) синхромаркетинга.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	26.
Тип	1
Вес	1

_____ используется, когда фиксируется снижение рыночного спроса на товар предприятия по сравнению с предшествующими периодом. Например, в 1990-е гг. резко снизилось количество отдыхающих на черноморских курортах России, но проведение специальных программ по продвижению отдыха в городе Сочи и на курортах региона позволило значительно улучшить ситуацию.	
	Ремаркетинг
	Развивающийся маркетинг
	Стимулирующий маркетинг
	Поддерживающий маркетинг

Задание

Порядковый номер задания	27.
Тип	1
Вес	1

Синхромаркетинг	
	применяется, когда спрос на товар не регулярен
	используется, когда фиксируется снижение рыночного спроса на товар предприятия
	эффективен, когда на рынке существует спрос на определенный товар, но нет товаров, которые ему соответствуют
	необходим, когда потребители не заинтересованы в товаре

	используется, когда на рынке существует отрицательный спрос
--	---

Задание

Порядковый номер задания	28.
Тип	1
Вес	1

Противодействующий маркетинг	
	используется, когда на рынке существует иррациональный спрос на товар
	используется, когда спрос на товар существенно превышает предложение
	необходим, когда на рынке существует устойчивый спрос на товар компании
	используется, когда фиксируется снижение рыночного спроса на товар предприятия

Задание

Порядковый номер задания	29.
Тип	1
Вес	1

В коммуникационном обеспечении управления маркетинга коммуникация – это	
	обмен информацией
	сравнение фактических результатов деятельности предприятия с запланированными
	средство общения людей, источник сведений об окружающем мире и происходящих в нем процессах

Задание

Порядковый номер задания	30.
Тип	1
Вес	1

Коммерческий маркетинг	
	осуществляется в организациях, целью которых является получение прибыли
	вид маркетинга, используемый с целью создания, поддержания или изменения мнения по отношению к отдельным местам
	маркетинг потребительских товаров
	маркетинг инвестиционных продуктов
	маркетинга, в котором в качестве продукта выступает услуга

Задание

Порядковый номер задания	31.
Тип	2
Вес	1

Маркетинг сделки - это вид маркетинга,	
	являющегося составной частью маркетинга отношений.
	направленного на получение выгод только от одной сделки, заключаемой в данный момент
	характеризующего деятельность, предпринимаемую для создания, поддержания или изменения отношения общественности к конкретным лицам
	основанного на единстве внешнего и внутреннего маркетинга

Задание

Порядковый номер задания	32.
Тип	1
Вес	1

Региональный маркетинг - это маркетинг	
	в интересах территории
	используемый организациями во внешнеэкономической деятельности
	при котором весь мир рассматривается как один большой рынок

Задание

Порядковый номер задания	33.
Тип	2
Вес	1

К сбытовой функции маркетинга относятся:	
	организация системы товародвижения
	организация сервиса
	управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции
	изучение потребителей

Задание

Порядковый номер задания	34.
Тип	2
Вес	1

К сбытовой функции маркетинга относят:	
	проведение целенаправленной ценовой политики
	проведение целенаправленной товарной политики
	организация контроля маркетинга
	управление рисками

Задание

Порядковый номер задания	35.
Тип	1
Вес	1

К аналитической функции маркетинга относится	
	изучение рынка как такового
	организация производства новых товаров и внедрение новых технологий
	проведение целенаправленной товарной политики
	информационное обеспечение управления маркетингом

Задание

Порядковый номер задания	36.
Тип	2
Вес	1

К аналитической функции маркетинга относят:	
	изучение фирменной структуры рынка
	анализ внутренней среды предприятия
	организация материально-технического снабжения
	организация системы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС)

Задание

Порядковый номер задания	37.
Тип	2
Вес	1

К производственной функциям маркетинга относятся:	
	организация производства новых товаров и внедрение новых технологий
	управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции
	управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции
	организация сервиса
	организация системы коммуникаций на предприятии

Задание

Порядковый номер задания	38.
Тип	1
Вес	1

К функции управления и контроля в маркетинге относится	
	информационное обеспечение управления маркетингом
	организация сервиса
	изучение потребителей

Задание

Порядковый номер задания	39.
Тип	2
Вес	1

К функции управления и контроля в маркетинге относятся:	
	организация стратегического и оперативного планирования на предприятии
	организация системы коммуникаций на предприятии
	организация системы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС)
	анализ внутренней среды предприятия

Маркетинговые исследования и маркетинговая информация

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	40.
Тип	4
Вес	1

_____ , как свойство информации – это наличие возможности сравнения данных за счет единообразия собираемой и интерпретируемой информации.
Сопоставимость

Задание

Порядковый номер задания	41.
Тип	4
Вес	1

_____ , как свойство информации - это степень соответствия информации описываемым явлениям, событиям, процессам.
Достоверность

Задание

Порядковый номер задания	42.
Тип	4
Вес	1

_____ , как свойство информации - это соответствие количества информации решаемой проблеме.
Полнота

Задание

Порядковый номер задания	43.
Тип	6
Вес	1

Полнота информации – это	
А) соответствие количества информации решаемой проблеме.	
В) наличие возможности сравнения данных за счет единообразия собираемой и интерпретируемой информации.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	44.
Тип	6
Вес	1

Релевантность информации – это	
А) соответствие сути информации решаемой проблеме.	
В) пень соответствия информации описываемым явлениям, событиям, процессам.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да

	A - нет, B - да
	A - нет, B - нет

Задание

Порядковый номер задания	45.
Тип	1
Вес	1

Внутренняя информация	
	создается внутри предприятия в процессе производственно-хозяйственной деятельности
	поступает в организацию из окружающей маркетинговой микро и макросреды
	регистрируется в месте ее возникновения и отражает состояние объекта на определенный момент
	полностью переработана и доведена до уровня готовности к использованию в системе управления

Задание

Порядковый номер задания	46.
Тип	
Вес	1

По местонахождению источника информация бывает	
	внутренняя, внешняя
	первичная, вторичная
	дискретная, эпизодическая

Задание

Порядковый номер задания	47.
Тип	1
Вес	1

Полевое (первичное) исследование предполагает	
	сбор и оценку сведений об объекте, получаемых в момент их возникновения
	сбор информации для предварительной оценки и структурирования проблемы; помогает сформировать базу знаний по проблеме и выработать рабочую гипотезу; используется для генерирования идеи нового продукта
	проверку гипотезы о наличии некоторой причинно-следственной связи между явлениями
	рассмотрение вариантов решений и выбор наиболее оптимального из них

Задание

Порядковый номер задания	48.
Тип	1
Вес	1

Омнибусное исследование	
	проводится регулярно (ежемесячно, еженедельно) определенными респондентами, которые представляют мнения определенных сегментов потребителей или населения в целом
	предусматривает описание состояния объекта, явления, процесса и факторов, влияющих на них
	предусматривает сбор информации для предварительной оценки и структурирования проблемы; помогает сформировать базу знаний по проблеме и выработать рабочую гипотезу

Задание

Порядковый номер задания	49.
Тип	3
Вес	1

Выберите соответствие характера маркетингового исследования действию:	
Поисковый (разведочный) характер	предусматривает сбор информации для предварительной оценки проблемы, разработки гипотезы, генерирования идеи нового продукта
Описательный характер	предусматривает описание определенных объектов, явлений, процессов
Экспериментальный (каузальный) характер	предполагает проверку гипотезы о наличии причинно-следственной связи между явлениями (поиск ответа на вопрос «почему?»)

Служба маркетинга на предприятии

Тип	Группа
-----	--------

Вес	12
-----	----

Задание

Порядковый номер задания	50.
Тип	1
Вес	1

Рынок продавца – это такой тип рынка, когда	
	наблюдается тенденция к снижению цен
	спрос на товар ниже его предложения
	отсутствует дефицит
	спрос на товар превосходит его предложение

Задание

Порядковый номер задания	51.
Тип	1
Вес	1

Интеграция маркетинговой деятельности на различных географических рынках соответствует маркетингу.	
	глобальному
	массовому
	конверсионному
	стратегическому

Задание

Порядковый номер задания	52.
Тип	4
Вес	1

_____ структура - это структура управления маркетингом, которая применяется, когда компания разрабатывает новые продукты.	
Матричная	

Задание

Порядковый номер задания	53.
Тип	4
Вес	1

Совокупность существующих и потенциальных покупателей товара - это рынок	
--	--

Задание

Порядковый номер задания	54.
Тип	1
Вес	1

Совокупность существующих и потенциальных покупателей товара - это рынок	
	рынок
	обмен
	сделка
	бартер

Задание

Порядковый номер задания	55.
Тип	4
Вес	1

Основным недостатком _____ структуры службы маркетинга являются высокие затраты. товарной	
---	--

Задание

Порядковый номер задания	56.
Тип	6
Вес	1

Отдельные лица и домохозяйства, покупающие товары и услуги для личного потребления, называются	
А) продавцами.	
В) покупателями.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	57.
Тип	6
Вес	1

Маркетинговая микросреда включает следующие элементы:	
А) политические, экономические, социально-демографические, технологические, экологические.	
В) производство, финансы, кадры, руководство.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	58.
Тип	1
Вес	1

Маркетинговая микросреда включает следующие элементы, а именно	
	поставщики посредники, конкуренты, клиентура
	политические, экономические, социально-демографические, технологические, экологические
	контактные аудитории, персонал
	производство, финансы, кадры, руководство

Задание

Порядковый номер задания	59.
Тип	1
Вес	1

Управление маркетингом рассматривается в направлениях	
	управление деятельностью, функцией, спросом
	управление функцией, персоналом, спросом
	управление деятельностью, управление ресурсами, управление спросом
	управление персоналом, ресурсами, предложением

Задание

Порядковый номер задания	60.
Тип	1
Вес	1

Основным недостатком матричного подхода к организации службы маркетинга является	
	сложность взаимодействия прямого и координирующего руководства
	высокая затратность
	увеличение штатов
	отсутствие оперативности в управлении

Задание

Порядковый номер задания	61.
Тип	1
Вес	1

Основным преимуществом функционального подхода к организации службы маркетинга является	
	относительная простота
	четкое разделение функций

	специализация сотрудников
	постоянная структура службы маркетинга

Задание

Порядковый номер задания	62.
Тип	1
Вес	1

Основной недостаток товарной структуры службы маркетинга - это	
	высокие затраты
	управляющий по товару не имеет широких полномочий по принятию решений
	разрастание штатов
	сложность управления

Задание

Порядковый номер задания	63.
Тип	6
Вес	1

Основным преимуществом функционального подхода к организации службы маркетинга является	
А) постоянная структура службы маркетинга.	
В) Относительная простота.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	64.
Тип	1
Вес	1

Матричная структура управления маркетингом применяется, когда	
	компания разрабатывает новые продукты
	необходимо охватить все рынки
	необходимо выявить основные резервы производства
	необходимо разделить функции и определить специализацию сотрудников

Задание

Порядковый номер задания	65.
Тип	1
Вес	1

Служба маркетинга НЕ разрабатывает	
	кадровую политику предприятия
	каналы распределения товаров
	продуктовую политику предприятия
	коммуникационные связи предприятия с рынком

Задание

Порядковый номер задания	66.
Тип	1
Вес	1

Среди типов организационных структур службы маркетинга НЕ принято выделять	
	экономические
	региональные
	функциональные
	товарные

Задание

Порядковый номер задания	67.
Тип	1

Вес	1
-----	---

Недостатком службы маркетинга рыночного типа является	
	высокая стоимость содержания службы
	конкуренция между функциональными участками
	слабая координация деятельности сотрудников
	возникновения конфликтных ситуаций

Задание

Порядковый номер задания	68.
Тип	4
Вес	1

Недостатком службы _____ типа маркетинга является степень интеграции.
рыночного

Задание

Порядковый номер задания	69.
Тип	1
Вес	1

Понятие «вертикальная маркетинговая система» соответствует классификационному признаку	
	степень интеграции
	наличие (отсутствие) посредников
	количество участников канала
	количество посредников у канала

Управление, планирование и контроль маркетинга

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	70.
Тип	4
Вес	1

Рекламное сообщение, в котором подчеркивается необходимость приобрести пять комплектов лезвий для бритвы в год, является частью стратегии _____ на рынок.
проникновения

Задание

Порядковый номер задания	71.
Тип	4
Вес	1

Потребителей относят к факторам _____ среды маркетинга.
внешней

Задание

Порядковый номер задания	72.
Тип	4
Вес	1

Рынок _____ характеризуется возможностью продавца повлиять на цену, сложившуюся на рынке продукции.
олигополии

Задание

Порядковый номер задания	73.
Тип	6
Вес	1

Какая из конкурентных стратегий предполагает высокий риск банкротства?:	
А) Стратегия немедленного реагирования на потребность рынка.	
В) Стратегия сегментирования рынка.	
Подберите правильный ответ.	
	A - да, B - нет

	A - да, B - да
	A - нет, B - да
	A - нет, B - нет

Задание

Порядковый номер задания	74.
Тип	6
Вес	1

Компания, преуспевающая в расширении объема продаж на новом территориальном рынке, следует стратегии

A) диверсификации.

B) проникновения на рынок.

Подберите правильный ответ.

	A - да, B - нет
	A - да, B - да
	A - нет, B - да
	A - нет, B - нет

Задание

Порядковый номер задания	75.
Тип	6
Вес	1

Один из элементов макросреды маркетинга – это

A) конкуренты.

B) законодательная система.

Подберите правильный ответ.

	A - да, B - нет
	A - да, B - да
	A - нет, B - да
	A - нет, B - нет

Задание

Порядковый номер задания	76.
Тип	1
Вес	1

Какая из приведенных конкурентных стратегий предполагает высокий риск банкротства?

	Стратегия немедленного реагирования на потребность рынка
	Стратегия дифференциации продукции
	Стратегия снижения себестоимости продукции
	Стратегия сегментирования рынка

Задание

Порядковый номер задания	77.
Тип	1
Вес	1

Какая из приведенных стратегий не имеет отношения к матрице Ансоффа?

	Глобализация
	Развитие рынка
	Развития продукта
	диверсификация

Задание

Порядковый номер задания	78.
Тип	1
Вес	1

Компания, преуспевающая в расширении объема продаж на новом территориальном рынке, следует стратегии

	развития рынка
	развития продукта
	диверсификации

	проникновения на рынок
--	------------------------

Задание

Порядковый номер задания	79.
Тип	1
Вес	1

Один из элементов макросреды маркетинга – это	
	законодательная система
	потребители
	посредники
	конкуренты

Задание

Порядковый номер задания	80.
Тип	1
Вес	1

К факторам внешней среды маркетинга относят	
	потребителей
	персонал организации
	организационную структуру
	организационную культуру

Задание

Порядковый номер задания	81.
Тип	1
Вес	1

Рекламное сообщение, в котором подчеркивается необходимость приобретать пять комплектов лезвий для бритвы в год, является частью стратегии	
	проникновения на рынок
	развития рынка
	диверсификации
	развития продукта

Задание

Порядковый номер задания	82.
Тип	1
Вес	1

Рынок олигополии характеризуется	
	возможностью продавца повлиять на цену, сложившуюся на рынке продукции
	полной свободой «входа-выхода»
	большим количеством продавцов на рынке

Задание

Порядковый номер задания	83.
Тип	5
Вес	1

Установите последовательность действий по решению проблемы разработки маркетинговых коммуникаций в порядке следования:	
	определение целевой аудитории
	определение целей передачи информации
	выбор средства передачи сообщения
	получение реакции аудитории
	создание сообщения

Задание

Порядковый номер задания	84.
Тип	5
Вес	1

Установите соответствие между видами маркетинга и их сущностью:	
Микромаркетинг	уровень, где проведение маркетинговых программ и их результат затрагивают непосредственно экономический субъект и потребителей его продукции и услуг
Макромаркетинг	вид деятельности общества, который несет ответственность за достижение социальных целей
Мегамаркетинг	стратегическое мышление, учитывающее необходимость согласования возможных последствий предложения продуктов не только с потребителями, но и с профсоюзами, правительством, общественными организациями

Задание

Порядковый номер задания	85.
Тип	3
Вес	1

Соотнесите основные виды маркетинга и их определения:	
Маркетинг организаций	деятельность, направленная на создание, поддержание или изменение позиций и/или поведения целевых аудиторий по отношению к конкретным организациям
Общественный маркетинг	деятельность по разработке, реализации и контролю за выполнением программ, задача которых – добиться восприятия целевой группой общественной идеи, движения или практики
Социально-этический маркетинг	деятельность, принципом которой является принятие решений исходя из запросов потребителей, требований самого предприятия и долгосрочных интересов общества
Коммерческий маркетинг	деятельность, осуществляемая организациями, целью которых является получение прибыли

Задание

Порядковый номер задания	86.
Тип	5
Вес	1

Расставьте последовательность действий по решению проблемы контроля маркетинга в порядке осуществления:	
формулирование целей	
измерение результатов деятельности	
анализ результатов деятельности	
корректирующие действия	

Задание

Порядковый номер задания	87.
Тип	5
Вес	1

Установите последовательность действий по решению проблемы стратегического планирования маркетинговой деятельности в порядке следования:	
разработка стратегий	
постановка стратегических целей	
проведение стратегического аудита	
составление бизнес-портфеля	
определение миссии	

Задание

Порядковый номер задания	88.
Тип	1
Вес	1

Компания, преуспевающая в расширении объема продаж на новом территориальном рынке, следует стратегии	
	развития рынка
	развития продукта
	диверсификации
	проникновения на рынок

Задание

Порядковый номер задания	89.
Тип	1
Вес	1

Метод формирования выборки предполагает использование интервала скачка.	
	систематический
	стратифицированный
	кластерный
	на основе квот

Сегментирование и выбор целевых рынков

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	90.
Тип	4
Вес	1

Основными источниками информации о будущих характеристиках рынка являются человеческий опыт и интуиция
--

Задание

Порядковый номер задания	91.
Тип	4
Вес	1

Ф. Котлер выделяет четыре типа конкурентной стратегии: «лидера рынка», «бросающего вызов», «следующего за лидером» и «специалиста».

Задание

Порядковый номер задания	92.
Тип	4
Вес	1

Сегмент, отобранный для маркетинговой деятельности фирмы, называется целевой сегмент.

Задание

Порядковый номер задания	93.
Тип	6
Вес	1

Метод формирования выборки, основанный на делении совокупности на подгруппы, - это	
А) стратифицированная выборка.	
В) кластерная выборка.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	94.
Тип	6
Вес	1

Информация, первоначально собранная для других целей, - это	
А) второстепенная информация.	
В) перепроверенная информация.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	95.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между типами маркетинга в зависимости от сферы применения и их объектами:	
Потребительский	товары для личного, некоммерческого использования
Промышленный	сырье, материалы, части, установки
Маркетинг услуг	потребительские услуги, инновационные услуги
Социальный маркетинг	социальные программы

Задание

Порядковый номер задания	96.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие между видами маркетинга и их конечными целями:	
Интегрированный маркетинг	получение прибыли за счет более полного удовлетворения нужд и потребностей людей
Маркетинг партнерских отношений	получение прибыли за счет включения в процессы совершенствования товаров интересов и интеллекта потребителей
Маркетинг, ориентированный на стоимость	получение прибыли за счет получения новых возможностей на рынке в силу роста акционерной стоимости

Задание

Порядковый номер задания	97.
Тип	1
Вес	1

Сегментация рынка представляет деление	
	потребителей на однородные группы
	товара на однородные группы
	производителей на однородные группы
	конкурентов на однородные группы

Задание

Порядковый номер задания	98.
Тип	2
Вес	1

Под целевым сегментом в маркетинге понимают	
	один или несколько сегментов, отобранных для маркетинговой деятельности и для которых разрабатывается комплекс маркетинга
	группу потребителей, характеризующихся однотипной реакцией на предлагаемых продукт
	группу потребителей, проживающих на определенной территории
	часть фундаментальной ниши предприятия, которую удалось удержать в конкурентной борьбе

Задание

Порядковый номер задания	99.
Тип	2
Вес	1

Сегмент, отобранный для маркетинговой деятельности фирмы, называется	
	целевой сегмент
	рыночное окно
	рынок
	сегмент

Товар как инструмент комплекса маркетинга

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	100.
Тип	1
Вес	1

По классификации Ф. Котлера «товар по замыслу (ядро товара)» - это	
	набор функциональных характеристик товара или основная потребность, которая должна быть удовлетворена
	внешний вид, материал, эргономика, эстетические свойства
	гарантии, сервис, доставка

Задание

Порядковый номер задания	101.
Тип	1
Вес	1

По классификации Ф. Котлера «товар в реальном исполнении» - это	
	внешний вид, материал, эргономика, эстетические свойства
	набор функциональных характеристик товара или основная потребность, которая должна быть удовлетворена
	гарантии, сервис, доставка

Задание

Порядковый номер задания	102.
Тип	4
Вес	1

Товары _____ спроса – это товары широкого потребления, о существовании которых потребитель не знает или знает, но не задумывается о необходимости их приобретения.
пассивного

Задание

Порядковый номер задания	103.
Тип	4
Вес	1

Товары _____ спроса – это изделия, спрос на которые возникает только у определенной группы населения. Товары, предназначенные не для широкой публики.
ограниченного

Задание

Порядковый номер задания	104.
Тип	1
Вес	1

В мультиатрибутивной модули товара стержневая выгода трактуется как	
	основная потребность покупателя, которая должна быть удовлетворена
	основной товар
	ожидаемый товар
	расширенный товар

Задание

Порядковый номер задания	105.
Тип	4
Вес	1

Товары _____ спроса - это товары, которые люди покупают часто, не задумываясь, прикладывая минимальные усилия на сравнение их между собой.
повседневного

Задание

Порядковый номер задания	106.
Тип	6
Вес	1

Товары повседневного спроса - это

А) товары, которые люди покупают часто, не задумываясь, прикладывая минимальные усилия на сравнение их между собой.	
В) материально осязаемая продукция, которой можно пользоваться длительное время без частой замены.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	107.
Тип	6
Вес	1

Выберите верное утверждение.	
А) Товары пассивного спроса – это изделия, спрос на которые возникает только у определенной группы населения. Товары, предназначенные не для широкой публики.	
В) Товары пассивного спроса – это товары, потребность в которых возникает в определенный момент времени.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	108.
Тип	1
Вес	1

Товары «локомотивы»	
	являются генератором основного объема продаж и прибыли компании. занимают высокую долю в портфеле и являются ключевым источником роста продаж. Поддерживаются рекламой
	обеспечивают достаточный объем продаж (до 50 % от портфеля). могут иметь низкую рентабельность. несут функцию «стабильности» и «неизменности» портфеля
	обеспечивают лидерство компании в определенном сегменте

Задание

Порядковый номер задания	109.
Тип	3
Вес	1

Соотнесите функции определяющие ценность товара для потребителя:	
Потребительская	полезность товара, которая может быть основной и дополнительной. часто дополнительная полезность оказывает решающую роль в покупке товара.
Символическая	символ, с помощью которого мы общаемся с другими людьми
Эмоциональная	воздействие на чувства человека: зрение, слух, осязание, обоняние, вкус - при покупке товара

Задание

Порядковый номер задания	110.
Тип	1
Вес	1

Товары кратковременного пользования – это	
	материально осязаемая продукция, которая расходуется в один или несколько приемов и требует замены с определенной периодичностью
	используются только один раз и не пригодны к повторному применению
	товары, которые люди покупают часто, не задумываясь, прикладывая минимальные усилия на сравнение их между собой

Задание

Порядковый номер задания	111.
Тип	1
Вес	1

Товары предварительного выбора – это	
	товары длительного пользования, требующие дополнительных временных ресурсов покупателя для анализа информации, сравнения и совершения выбора
	материально осязаемая продукция, которой можно пользоваться длительное время без частой замены
	приобретают без предварительного планирования и специальных поисков

Задание

Порядковый номер задания	112.
Тип	1
Вес	1

Товары «муравьи» - это товары, которые	
	обеспечивают достаточный объем продаж (до 50 % от портфеля). Могут иметь низкую рентабельность. Носят функцию «стабильности» и «неизменности» портфеля. Практически не растут, не поддерживаются рекламой, приносят гарантированный стабильный доход
	необходимые для временной поддержки бренда (промопродукты) или для укрепления позиционирования бренда, для роста лояльности целевой аудитории.
	являются генератором основного объема продаж и прибыли компании. Занимают высокую долю в портфеле и являются ключевым источником роста продаж. Поддерживаются рекламой
	призванные совершить пробную покупку в пользу бренда

Задание

Порядковый номер задания	113.
Тип	6
Вес	1

Замещающие (вытесняющие) товары	
А) не только сохраняют все полезные характеристики предыдущего товара, но и предлагают что-то принципиально новое.	
В) превосходят прежний товар, но не вытесняют его из обихода полностью.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	114.
Тип	1
Вес	1

Стимулирующие товары – это товары, которые	
	призванные совершить пробную покупку в пользу бренда
	необходимые для временной поддержки бренда (промопродукты) или для укрепления позиционирования бренда, для роста лояльности целевой аудитории
	принципиально новые, не имеющие предшественников товары

Задание

Порядковый номер задания	115.
Тип	1
Вес	1

Открывающие товары – это товары, которые	
	принципиально новые товары, не имеющие предшественников.
	призванные совершить пробную покупку в пользу бренда
	необходимые для временной поддержки бренда (промопродукты) или для укрепления позиционирования бренда, для роста лояльности целевой аудитории

Задание

Порядковый номер задания	116.
Тип	1
Вес	1

Торговый образ – это

	персонифицированная товарная марка
	слово, буква или группа слов или букв, которые соотносятся с выпускаемой продукцией
	символ, рисунок, обозначение, цвет или сочетание цветов, которые позволяют опознать товар данной фирмы среди ему подобных

Задание

Порядковый номер задания	117.
Тип	1
Вес	1

Товарные штриховые коды используются для идентификации _____ товаров(а).	
	производителей
	ассортимента
	цены

Задание

Порядковый номер задания	118.
Тип	4
Вес	1

Фирменный (марочный) _____ - символ, рисунок, обозначение, цвет или сочетание цветов, которые позволяют опознать товар данной фирмы среди ему подобных.	
знак	

Задание

Порядковый номер задания	119.
Тип	1
Вес	1

Транспортная упаковка	
	позволяет защитить товар при перевозке и идентифицировать его
	защищает изделие от внешних воздействий (тубик от пасты)
	содержит информацию о товаре, инструкции, рекламу (картонные коробки)

Ценовые стратегии маркетинга. Каналы распределения и методы сбыта

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	120.
Тип	4
Вес	1

Закон _____ применительно к сбыту продукции означает, что 20% потребителей покупают 80% товаров определённого вида.	
Парето	

Задание

Порядковый номер задания	121.
Тип	4
Вес	1

Бонусные _____ предоставляются за количество покупаемого товара.	
скидки	

Задание

Порядковый номер задания	122.
Тип	4
Вес	1

Зависимость количества проданных товаров от цены отражает график кривой _____.	
спроса	

Задание

Порядковый номер задания	123.
Тип	6
Вес	1

Товар с подкреплением – это	
А) товар и дополнительные услуги.	
В) товар и марка.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	124.
Тип	6
Вес	1

Высота ассортимента определяется	
А) Количеством продуктовых линий.	
В) Количеством изделий в одной продуктовой линии.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	125.
Тип	6
Вес	1

Как связана цена продукта со стадией жизненного цикла, на которой он находится	
А) цена для различных стадий жизненного цикла всегда является разной.	
В) для различных стадий жизненного цикла может быть как одинаковой, так и разной.	
Подберите правильный ответ.	
	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	126.
Тип	1
Вес	1

Как связана цена продукта со стадией жизненного цикла, на которой он находится?	
	Для различных стадий жизненного цикла может быть как одинаковой, так и разной
	Цена для различных стадий жизненного цикла всегда является разной
	Не зависит от стадий жизненного цикла продукта
	На различных стадиях жизненного цикла одинакова

Задание

Порядковый номер задания	127.
Тип	1
Вес	1

Закон Парето применительно к сбыту продукции означает	
	20% потребителей покупают 80% товаров определённого вида
	80% потребителей покупают 40% товаров определённого вида
	выбор потребителя на 50% определяется его вкусом
	80% потребителей покупают 20% товаров определённого вида

Задание

Порядковый номер задания	128.
Тип	1
Вес	1

Субъективные показатели конкурентоспособности товара определяются прежде всего

	дизайном упаковки
	габаритами
	массой
	техническими характеристиками

Задание

Порядковый номер задания	129.
Тип	1
Вес	1

Товар с намечающейся тенденцией к замедлению роста находится на этапе жизненного цикла	
	зрелость
	внедрение
	рост
	спад

Задание

Порядковый номер задания	130.
Тип	1
Вес	1

Жизненный цикл товара - это период времени от	
	появления товара на рынке до замены его новым
	начала разработки товар до снятия его с производства
	начала продаж до их завершения
	создания концепции товара до массового производства

Задание

Порядковый номер задания	131.
Тип	1
Вес	1

Цены проникновения на рынок	
	более низкие цены по отношению к ценам конкурентов
	более высокие цены по отношению к ценам конкурентов
	одинаковые товары продаются по разным ценам
	сохранение неизменных цен в течение длительного времени

Задание

Порядковый номер задания	132.
Тип	1
Вес	1

Цена «с завода» (EXW): когда продавец	
	передает товар в распоряжение покупателя на собственной территории
	оплачивает транспортные издержки
	оплачивает страховые расходы
	оплачивает транспортные расходы до порта назначения

Задание

Порядковый номер задания	133.
Тип	1
Вес	1

Зачеты – это скидки	
	на новый товар при условии сдачи старого товара
	с действующих цен
	предоставляемые в каналах распределения
	за количество покупаемого товара

Задание

Порядковый номер задания	134.
--------------------------	------

Тип	1
Вес	1

Цена «вдоль борта судна» (FAS): когда	
	продавец оплачивает транспортные расходы до момента погрузки товара
	продавец передает товар на своей территории
	продавец оплачивает все транспортные расходы
	покупатель оплачивает все транспортные расходы

Задание

Порядковый номер задания	135.
Тип	1
Вес	1

Бонусные скидки предоставляются	
	за количество покупаемого товара
	за платеж наличными
	постоянным покупателям
	торговым посредникам

Задание

Порядковый номер задания	136.
Тип	1
Вес	1

Метод ценообразования, по котором цену устанавливают на определённый процент выше издержек производства, - это	
	ценообразование – издержки плюс прибыль
	ценообразование в рамках товарного ассортимента
	на основе закрытых торгов
	изучения спроса

Задание

Порядковый номер задания	137.
Тип	1
Вес	1

Компания приняла решение предоставить скидки только пенсионерам. Данный подход к установлению цен называется установлением цен	
	дискриминационных
	с учетом психологии покупателя
	на базе спроса
	целевых

Задание

Порядковый номер задания	138.
Тип	1
Вес	1

Зависимость количества проданных товаров от цены отражает график	
	кривой спроса
	реакции продаж
	доходов средних слоев населения
	принятия потребителями нововведения

Задание

Порядковый номер задания	139.
Тип	1
Вес	1

Потребитель покупает шоколадный батончик в ближайшем киоске. Расчет происходит по ценам	
	рыночным

	контрактным
	сезонным
	договорным

Маркетинговые коммуникации

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	140.
Тип	4
Вес	1

Любая форма неличного представления и продвижения идей, товаров и услуг, прежде всего, через средства массовой информации от имени известного инициатора, – это

реклама

Задание

Порядковый номер задания	141.
Тип	4
Вес	1

_____ - это нанесение знаков, надписей и рисунков на товар или упаковку для их опознания и указания способов перевозки, обработки и хранения.

Маркировка

Задание

Порядковый номер задания	142.
Тип	4
Вес	1

_____ - это средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, а окружающую среду от загрязнений и способствующих рациональной организации процесса хранения, реализации и транспортировки продукта.

Упаковка

Задание

Порядковый номер задания	143.
Тип	6
Вес	1

Любая форма неличного представления и продвижения идей, товаров и услуг, прежде всего, через средства массовой информации от имени известного инициатора, - это

А) реклама.

В) личная продажа.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	144.
Тип	6
Вес	1

Являясь одним из важнейших элементов комплекса маркетинга, система маркетинговых коммуникаций в итоге способствует достижению общих маркетинговых целей фирмы

А) формирование благоприятного образа организации.

В) привлечение внимания желательных аудиторий.

Подберите правильный ответ.

	А - да, В - нет
	А - да, В - да
	А - нет, В - да
	А - нет, В - нет

Задание

Порядковый номер задания	145.
Тип	3

Вес	1
-----	---

Установите соответствие вида коммуникации и ее определения:	
Реклама	любая форма неличного представления и продвижения идей, товаров и услуг, прежде всего, через средства массовой информации от имени известного инициатора
Стимулирование сбыта	преимущественно кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара
PR (связи с общественностью)	неличное стимулирование спроса на товар, услугу или идею посредством распространения о них коммерчески важных сведений, популяризация его любым законным путем
Личная продажа	устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения продажи или получения согласия на покупку

Задание

Порядковый номер задания	146.
Тип	1
Вес	1

Преимущественно кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара – это	
	стимулирование сбыта
	реклама
	PR

Задание

Порядковый номер задания	147.
Тип	1
Вес	1

Совокупность приемов (графических, цветовых, языковых), которые обеспечивают, с одной стороны, некоторое единство всех изделий фирмы, а с другой стороны, противопоставляют фирму и ее изделия конкурентам и их товарам, называется	
	фирменный стиль
	прямой маркетинг
	реклама в местах продажи
	сетевой маркетинг

Задание

Порядковый номер задания	148.
Тип	1
Вес	1

Сетевой маркетинг – это	
	система сбыта, позволяющая потребителям стать распространителями произведенного товара и создавать новые уровни
	установление личного контакта с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью продажи товара
	интерактивная система маркетинга, позволяющая потребителям легко получать интересующие их сведения и приобретать товары с помощью использования различных каналов распространения информации

Задание

Порядковый номер задания	149.
Тип	1
Вес	1

Систему сопровождающих или подкрепляющих товар воздействий, т.е. услуг, являющихся частью поддержания маркетинговых коммуникаций, называют	
	сервисное обслуживание
	спонсорство
	сетевой маркетинг
	прямой маркетинг

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

РАССМОТРЕНО
на заседании Педагогического совета
ЧПОУ ПГТК
Протокол № 1
от «30» августа 2022 г



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ ПГТК
Э.Т.Шлосберг

СОГЛАСОВАНО
Работодатель
ИП Орехова Г.В.
Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.03 УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И
ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ**

**ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»
(БАЗОВОЙ ПОДГОТОВКИ)»**

МДК.03.01 Теоретические основы товароведения

МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров

Пенза 2022

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовой подготовки)»**

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК _____

Разработчик: Кантеева А.Р.
Корниенко О.В.

ОДОБРЕНО

На заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Протокол № 1 от « 29 » августа 20 22 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Савинова О.В., к.э.н., доцент

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка) заочной формы обучения** в части освоения вида деятельности (ВД): **Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации, переподготовки и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего общего образования.

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

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

- иметь практический опыт:

определения показателей ассортимента;

распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;

оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;

расшифровки маркировки;

контроля режима и сроков хранения товаров;

соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

- уметь:

применять методы товароведения;

формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;

оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;

рассчитывать товарные потери и списывать их;

идентифицировать товары;

соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

- знать:

теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;

виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;

классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;

условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – **510** часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – **402** часа, включая:

обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – **62** часа, в том числе в форме практической подготовки - **4** часа;

самостоятельной работы обучающегося – **340** часов;

- учебная практика (в том числе в форме практической подготовки) - **36** часов

- производственной практики (в том числе в форме практической подготовки) – **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

Код	Наименование результата обучения
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов/ в том числе в форме практи. подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная, часов/ в том числе в форме практи. подготовки	производственная (по профилю специальности), часов/ в том числе в форме практи. подготовки
			Всего, часов/ в том числе в форме практи. подготовки	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов/ в том числе в форме практи. подготовки	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
								Форма обучения	Форма обучения
ПК 3.1	Раздел 1. Методологические основы товароведения	49/10	6	4		33			10/10
ПК 3.2	Раздел 2. Качество товаров	46/10	6	4		30			10/10
ПК 3.4	Раздел 3. Товароведные характеристики товаров. Товарные потери	48/10	6	4		32			10/10
ПК 3.3	Раздел 4. Товарная информация	62/28	6	4		28		18/18	10/10
ПК 3.6	Раздел 5. Классификация товаров, идентификация их ассортиментной принадлежности, оценка качества, диагностика дефектов, определение градации качества	62/10	6	2		46			10/10

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов/ в том числе в форме практи. подготовк и	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная, часов/ в том числе в форме практи. подготовк и	производственная (по профилю специальности), часов/ в том числе в форме практи. подготовк и
			Всего, часов/ в том числе в форме практи. подготовк и	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов/ в том числе в форме практи. подготовк и	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
								Форма обучения	Форма обучения
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3.5	Раздел 6. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечение их сохранности, проверка и соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	110/14	16/4	12/4		84			10/10
ПК 3.7; ПК 3.8	Раздел 7. Производство измерений товаров и других объектов, перевод внесистемных единиц измерений в системные. Работа с документами по подтверждению соответствия, принятие участия в мероприятиях по контролю	133/30	16	12		87		18/18	12/12
	ВСЕГО:	510/112	62/4	42/4	-	340	-	36/36	72/72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
Раздел 1. Методологические основы товароведения		49	
МДК.03.01 Теоретические основы товароведения		147	
Тема 1.1. Теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них	<i>Введение. Предмет, цели, задачи, принципы товароведения. Объекты товароведения. Методы товароведения. Классификация и кодирование товаров</i> Ключевые понятия: продукция, товар, товароведение. Предмет, цели и задачи товароведения. Принципы товароведения. Межпредметные связи товароведения с другими учебными дисциплинами. Основные разделы товароведения, их назначение. Состояние и перспективы развития потребительского рынка России. Источники насыщения рынка, их состояние. Особенности государственного регулирования потребительского рынка в свете принятия ФЗ «О техническом регулировании». Товар как объект товароведной деятельности: потребительная стоимость и стоимость. Товароведные характеристики товара, ассортиментная, качественная и количественная. Общая классификация товаров на потребительские и промышленного назначения. Методы товароведения понятие, классификация. Методы товароведения: теоретические и практические, их разновидности и краткая характеристика, применяемость. Преимущества и недостатки. Основополагающие методы систематизации товаров - классификации и кодирование: понятие, структура методов, разновидности, достоинства и недостатки. Применимость в товароведении. Общегосударственные классификаторы: понятие классификация, назначение, структура.	2	1
	Практическое занятие	4	
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 5. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 6. Подготовка к контрольным вопросам: 28. Понятие: продукция. 29. Понятие: товар. 30. Понятие: товароведение. 31. Принципы товароведения. 32. Товароведные характеристики товара.	33	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	33. Товар как объект товароведной деятельности.		
	<i>Контрольная работа по разделу 1 в форме электронного тестирования</i>		
Производственная практика (в том числе в форме практической подготовки):		10	
Виды работ:	Анализ текущего состояния и перспективы развития потребительского рынка России. Анализ государственного регулирования потребительского рынка в свете принятия ФЗ «О техническом регулировании».		
Раздел 2. Качество товаров		46	
Тема 2.1 Классификация ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку	<i>Ассортимент товаров. Оценка качества товаров. Основные понятия: единичный экземпляр товаров, комплексная упаковочная единица, товарная партия</i> Ассортимент товаров Классификация ассортимента товаров Свойства и показатели ассортимента Основные понятия качества товаров Виды нормативных документов, устанавливающих требования к качеству потребительских товаров Свойства и показатели качества Номенклатура потребительских свойств и показателей Понятие и этапы оценки качества Градации качества Сортамент: природный и товарный Пересортица Несоответствия и дефекты товаров Права потребителей и ответственность продавца при реализации дефектной продукции Основные понятия количественной характеристики товаров Контроль качества и количества товарных партий Идентификация и прослеживаемость товаров	2	2
	<i>Практическое занятие</i>	4	
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 7. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 8. Подготовка к контрольным вопросам: 11. Понятие: качество, свойство, уровень качества, потребительских товаров. 12. Понятие: технический уровень качества потребительских товаров.	30	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	13. Номенклатура, краткая характеристика потребительских товаров. 14. Права потребителей. 15. Идентифицирующие признаки товарной партии. 16. Отличия дефектов от допустимых отклонений.		
	<i>Контрольная работа по разделу 2 в форме электронного тестирования</i>		
Производственная практика (в том числе в форме практической подготовки):		10	
Виды работ:	Градации качества стандартной продукции: сорта, классы и группы сложности, марки, номера, размерные категории, классы качества. Деление товаров на сорта. Определение допустимых, недопустимых дефектов. Диагностика дефектов потребительских товаров.		
Раздел 3. Товароведные характеристики товаров. Товарные потери		48	
Тема 3.1. Условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним. Виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания. Климатический и санитарно-гигиенический режим хранения.	<i>Технологический цикл товародвижения. Факторы, влияющие на качество и количество товаров</i> Технологический жизненный цикл товаров Формирующие факторы технологического цикла Упаковка товаров Транспортирование товаров Хранение товаров Условия хранения товаров Методы хранения товаров Методы, основанные на регулировании различных показателей климатического режима хранения Методы регулирования влажностного режима хранения Методы регулирования воздухообмена Методы регулирования газовой среды Методы, основанные на разных способах размещения Методы ухода за товарами по способам их обработки Сроки сохраняемости и службы товаров Признаки деления товаров на скоропортящиеся и нескоропортящиеся Виды товарных потерь Количественные (нормируемые) потери Качественные (актируемые) потери Порядок списания количественных и качественных потерь Меры по предупреждению и снижению потерь	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Практические занятия	4	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 3. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 4. Подготовка к контрольным вопросам: 12. Составные элементы условий хранения. 13. Упаковка: понятие, функции. 14. Краткая характеристика, степень влияния отдельных факторов на качество и количество товаров. 15. Требования к упаковке. 16. Контроль за соблюдением условий и сроков хранения. 17. Товарные потери.	32	
	<i>Контрольная работа по разделу 3 в форме электронного тестирования</i>		
Производственная практика (в том числе в форме практической подготовки):		10	
Виды работ:	Изучение профилактических и текущих мероприятий по созданию и поддержанию санитарно-гигиенического режима хранения. Изучение контроля за соблюдением условий и сроков хранения товаров. Изучение народнохозяйственного значения сокращения потерь.		
Раздел 4. Товарная информация		62	
Тема 4.1 Виды и формы товарной информации. Средства товарной информации. Изучение технических документов. Структура маркировки. Информационные знаки. Идентификация маркировки товаров требованиям НД	<i>Виды и формы товарной информации. Средства товарной информации</i> Виды товарной информации: основополагающая, коммерческая, потребительская. Формы товарной информации: словесная, цифровая, изобразительная, штриховая, символическая. Требования, предъявляемые к товарной информации: достоверность, достаточность, доступность (языковая востребованность, понятность). Средства товарной информации: информационные ресурсы, специальная литература, маркировка, реклама. Информационные ресурсы: нормативные, технические документы (товарно-сопроводительные, проектно-конструкторские, количественные, качественные, расчетные, комплексные, эксплуатационные). <i>Изучение технических документов. Структура маркировки. Информационные знаки. Идентификация маркировки товаров требованиям НД</i> Ответственность за предоставление недостоверной информации о товаре в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей», правовые основы информационного обеспечения	2	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>товародвижения.</p> <p>Виды маркировки. Производственная маркировка: этикетки, кольеретки, вкладыши, ярлыки и бирки, контрольные ленты, клейма и штампы. Торговая маркировка: ценники, товарные и кассовые чеки, счета, меню, штампы, упаковка. Требования, предъявляемые к маркировке. Структура маркировки.</p> <p>Понятие информационных знаков. Виды информационных знаков: товарные знаки и знаки обслуживания; знаки наименования места происхождения товара; знаки соответствия или качества; штриховые коды; компонентные знаки; размерные, эксплуатационные, манипуляционные, предупредительные, экологические знаки.</p> <p>Идентификация маркировки товаров требованиям НД. Виды маркировок и информационных знаков, соотношение их с требованиями ГОСТ Р 51074-01 «Информация для потребителей».</p>		
	<i>Практические занятия</i>	4	3
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация и прослеживаемость товаров. 2. Виды качественных потерь продовольственных товаров. 3. Правила маркировки продовольственного сырья. 4. Правил маркировки непродовольственных товаров. 5. Идентификация маркировки потребительских товаров. 6. Словесная, цифровая, изобразительная, штриховая, символическая информация. 	28	
	<i>Контрольная работа по разделу 4 в форме электронного тестирования</i>		
экзамен	Часы для проведения экзамена включены в практические занятия		
Учебная практика, в том числе в форме практической подготовки			
Виды работ:	<p>Анализ государственного регулирования потребительского рынка в свете принятия ФЗ «О техническом регулировании»</p> <p>Градации качества стандартной продукции: сорта, классы и группы сложности, марки, номера, размерные категории, классы качества. Деление товаров на сорта. Определение допустимых, недопустимых дефектов. Диагностика дефектов потребительских товаров</p> <p>Изучение профилактических и текущих мероприятий по созданию и поддержанию санитарно-гигиенического режима хранения. Изучение контроля за соблюдением условий и сроков хранения</p>	18	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>товаров. Изучение народнохозяйственного значения сокращения потерь.</p> <p>Ознакомление со способами и средствами предоставления потребителю информации: о товарах, их изготовителях, сроках годности, информации о подтверждении соответствия.</p> <p>Консультирование покупателей с использованием информации, полученной при расшифровке маркировки и ознакомление с товаросопроводительными документами (для непродовольственных товаров и с эксплуатационными документами). Использование товарных знаков и знаков обслуживания</p>		
Производственная практика (в том числе в форме практической подготовки):		10	
Виды работ:	<p>Ознакомление со способами и средствами предоставления потребителю информации: о товарах, их изготовителях, сроках годности, информации о подтверждении соответствия.</p> <p>Консультирование покупателей с использованием информации, полученной при расшифровке маркировки и ознакомление с товаросопроводительными документами (для непродовольственных товаров и с эксплуатационными документами). Использование товарных знаков и знаков обслуживания.</p>		
	ИТОГО: - аудиторных часов: - самостоятельной учебной работы: - учебной практики (в том числе в форме практической подготовки): - производственной практики (в том числе в форме практической подготовки):	205 24 123 18 40	
Раздел 5. Классификация товаров, идентификация их ассортиментной принадлежности, оценка качества, диагностика дефектов, определение градации качества		62	
МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров		255	
Тема 5.1. Продовольственные товары: понятие, назначение. Химический состав продовольственных товаров. Пищевая ценность. Консервирование продовольственного сырья	<i>Продовольственные товары: понятие, назначение</i> Отличие от непродовольственных товаров. Потребности, удовлетворяемые продовольственными товарами. Актуальность проблемы обеспечения населения продовольствием. Состояние отечественного сельскохозяйственного и промышленного производства. Отрасли пищевой промышленности. Состояние спроса и предложения. Нормы потребления важнейших продуктов питания. Продовольственная безопасность страны и пути ее обеспечения. Перспективы производства: стабилизация экономики страны, поддержка отечественного производства, обеспечение продовольственной безопасности, ориентация на импорт товаров,	4	1

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>отечественное производство которых имеет объективные и субъективные ограничения. Пути совершенствования ассортимента продовольственных товаров.</p> <p>Общая классификация продовольственных товаров на группы и подгруппы.</p> <p><i>Химический состав и свойства веществ: связь с формированием и оценкой качества, обеспечением количества и качества пищевых продуктов</i></p> <p>Общая классификация веществ пищевых продуктов по химической природе (органические и неорганические), по усвояемости (усвояемые, трудноусвояемые, неусвояемые), по происхождению (натуральные, искусственные и синтетические).</p> <p>Характеристика важнейших веществ химического состава: воды, минеральных веществ, белков, жиров. Химическая природа веществ, их классификация; свойства веществ, их влияние на качество, в том числе на безопасность и сохраняемость; содержание в пищевых продуктах (деление продуктов на группы в зависимости от содержания отдельных веществ).</p> <p>Углеводы, витамины, органические кислоты, красящие и дубильные вещества. Химическая природа веществ, их классификация; свойства веществ, их влияние на качество, в том числе на безопасность и сохраняемость; содержание в пищевых продуктах (деление продуктов на группы в зависимости от содержания отдельных веществ).</p> <p><i>Пищевая ценность. Консервирование продовольственного сырья</i></p> <p>Пищевая ценность как сложное свойство, характеризующее качество продовольственных товаров: определение термина, потребительские свойства, энергетическая, физиологическая ценность, усвояемость.</p> <p>Потребительские свойства, обуславливающие пищевую ценность, их взаимосвязь с химическими и физическими свойствами.</p> <p>Энергетическая ценность: определение. Потребность в энергии и факторы, ее обуславливающие. Показатели энергетической ценности. Основные и дополнительные энергетические вещества.</p> <p>Классификация продовольственных товаров по энергетической ценности: высококалорийные, среднекалорийные, низкокалорийные и бескалорийные.</p> <p>Биологическая ценность и эффективность: определение. Физиологическая (пластическая) потребность в биологически ценных веществах. Показатели биологической полноценности и эффективности: незаменимые аминокислоты, полиненасыщенные незаменимые жирные кислоты, норм их потребления. Классификация продовольственных товаров по содержанию полноценных белков, жиров.</p> <p>Физиологическая ценность: определение. Физиологические и психические потребности, удовлетворяемые физиологически ценными веществами. Физиологически активные вещества.</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>Деление их на группы в зависимости от действия на нервную, иммунную и пищеварительную системы. Продукты питания с повышенным содержанием физиологически активных веществ. Продукты питания с повышенным содержанием основных витаминов и минеральных веществ. Негативные последствия воздействия повышенных доз некоторых физиологически активных веществ (алкоголя, алкалоидов) на организм человека.</p> <p>Усвояемость: определение. Влияние усвояемости на степень удовлетворения потребностей. Классификация веществ по усвояемости (усвояемые, трудноусвояемые, неусвояемые). Факторы, влияющие на усвояемость.</p> <p>Обязательность информации о пищевой ценности калорийности и содержании важнейших веществ.</p> <p>Консервирование: понятие, назначение. Методы консервирования, деление на группы: физические, физико-химические, химические, биохимические, комбинированные.</p> <p>Характеристика отдельных методов консервирования: сущность, влияние на изменения потребительских свойств исходного сырья и формирование качества готового продукта.</p> <p>Применимость отдельных методов консервирования для разных групп продовольственного сырья.</p>		
	Практические занятия	2	1
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <p>5. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов).</p> <p>6. Подготовка к контрольным вопросам:</p> <p>20. Пищевая ценность как сложное свойство, характеризующее качество продовольственных товаров.</p> <p>21. Классификация продовольственных товаров на группы и подгруппы.</p> <p>22. Классификация продовольственных товаров по содержанию полноценных белков, жиров.</p> <p>23. Продукты питания с повышенным содержанием физиологически активных веществ.</p> <p>24. Консервирование: понятие, назначение.</p> <p>25. Негативные последствия воздействия повышенных доз некоторых физиологически активных веществ (алкоголя, алкалоидов) на организм человека.</p>	46	
	<i>Контрольная работа по разделу 5 в форме электронного тестирования</i>		
Производственная практика (в том числе в форме практической подготовки):		10	
Виды работ:	<p>Определение перспектив производства: стабилизация экономики страны, поддержка отечественного производства, обеспечение продовольственной безопасности, ориентация на импорт товаров, отечественное производство которых имеет объективные и субъективные ограничения.</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Классификация продовольственных товаров по энергетической ценности: высококалорийные, среднекалорийные, низкокалорийные и бескалорийные. Характеристика отдельных методов консервирования: сущность, влияние на изменения потребительских свойств исходного сырья и формирование качества готового продукта.		
Раздел 6. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечение их сохранимости, проверка и соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов		110	
Тема 6.1 Особенности товароведения продовольственных товаров. Зерномучные товары. Особенности товароведения продовольственных товаров. Плодоовощные товары	<i>Зерно, мука. Понятие, назначение, классификация, ассортимент, требования к качеству</i> Зерномучные товары: понятие, назначение. Народнохозяйственное значение зерна. Состояние рынка, источники его насыщения. Классификация зерномучных товаров на подгруппы однородной продукции (зерно, продукты переработки зерна, муки, крупы). Признаки классификации. Товарная и ботаническая классификация зерна. Строение зерна пшеницы: характерные морфологические (внешние) признаки, элементы внутреннего строения, соотношение отдельных элементов, специфика их состава. Влияние соотношения разных элементов на состав и свойства продуктов переработки зерна пшеницы. <i>Мука: понятие, назначение, конкурентоспособность местных товаропроизводителей. Классификация муки по видам сырья, назначению и составу. Ассортимент муки. Состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество: сырье, производство. Понятие о помолах и выходах муки. Оценка качества: показатели, товарные сорта, принципы деления на сорта, дефекты. Действующие нормативные документы на муку.</i> Крупа, макаронные изделия: понятие, назначение, классификация, ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения. Крупа: понятие, назначение, конкурентоспособность местных товаропроизводителей. Классификация круп по видам сырья, технологии обработки, степени измельчения. Состав и пищевая ценность крупы. Факторы, формирующие качество: сырье, производство. Оценка качества крупы: показатели, товарные сорта, номера, марки, признаки и принципы деления. Действующие нормативные документы на крупы. Макароны изделия: понятие, назначение, конкурентоспособность местных товаропроизводителей. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Оценка качества: показатели, товарные сорта, дефекты. Действующие нормативные документы. Хлеб и хлебобулочные изделия Классификация, ассортимент, оценка качества, хранение. Хлебобулочные изделия: понятие, назначение, конкурентоспособность местных товаропроизводителей. Классификация хлеба по видам муки, рецептуре, способам выпечки. Ассортимент хлеба. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Оценка	2	1

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>качества: показатели, дефекты хлеба. Действующие нормативные документы.</p> <p><i>Сухарные и бараночные изделия: понятие, назначение. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Оценка качества: показатели, товарные сорта, дефекты.</i></p> <p><i>Свежие овощи. Назначение, ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения</i></p> <p>Товароведная характеристика подгрупп овощей: клубнеплодов (картофель), корнеплодов, капустных, луковых, пряно-вкусовых, салатно-шпинатных, томатных, тыквенных по общими и специфичным критериям. Представление о десертных и зернобобовых овощах. Ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения.</p> <p><i>Свежие плоды Назначение, классификация, ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения</i></p> <p>Флодоовощные товары: понятие, назначение. Классификация свежих и переработанных плодов и овощей.</p> <p>Состояние рынка: источники насыщения, направления их развития. Потребность в плодовоовощных товарах, спрос и предложение. Состояние ассортимента и качества свежих плодов и овощей. Пищевая ценность и состав свежих плодов и овощей.</p> <p>Товароведная характеристика подгрупп плодов: семечковых, косточковых, ягод, цитрусовых, субтропических разноплодных, тропических и орехоплодных по общим и специфическим критериям. Новые виды экзотических плодов.</p> <p><i>Продукты переработки плодов и овощей</i></p> <p>Флодоовощные консервы: понятие, назначение. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье и процессы производства. Оценка качества: показатели, деление на товарные сорта, дефекты.</p> <p>Сушеные плоды и овощи: понятие, назначение. Классификация и ассортимент. Пищевая ценность. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Товароведная характеристика распространенных видов: сушеных плодов (яблок, винограда, абрикосов, персиков, слив), овощей и грибов.</p> <p>Быстрозамороженные плоды и овощи: понятие, назначение. Сущность быстрого замораживания, отличия от медленного, общность и различия свежих и замороженных плодов и овощей по пищевой ценности, составу, строению и сохраняемости. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Оценка качества: показатели, дефекты.</p> <p>Картофелепродукты: понятие, назначение. Пищевая ценность и состав. Общность и отличия от картофеля. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	производства.		
	<i>Практические занятия</i>	4	1
Тема 6.2 Особенности товароведения продовольственных товаров. Вкусовые товары . Особенности товароведения продовольственных товаров. Кондитерские товары	<i>Чай и чайные напитки, кофе и кофейные напитки</i> Вкусовые товары: понятие, назначение. Общая классификация вкусовых товаров: деление на подгруппы, классификационные признаки. Состояние рынка вкусовых товаров. Государственное регулирование сегментов рынка алкогольных напитков. Чай и чайный напиток: понятие, назначение. Состав и пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Отличия и общность чая и чайных напитков. Факторы, формирующие качество чая: сырье, районы его произрастания, процессы производства. Отличительные особенности чая разных групп. Оценка качества: показатели, товарные сорта, дефекты. Кофе и кофейные напитки: понятие, назначение. Состав и пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Общность и отличия кофе и кофейных напитков. Факторы, формирующие качество кофе: сырье, районы произрастания, процессы производства. Особенности кофе разных районов произрастания и видов. Оценка качества: показатели, товарные сорта, дефекты. <i>Безалкогольные напитки: классификация, товароведная характеристика</i> Безалкогольные напитки: понятие, назначение. Состав и пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Оценка качества: показатели, дефекты. <i>Алкогольные напитки: спирт, водка, коньяк</i> Алкогольные напитки: понятие, назначение. Отличительные особенности от других напитков. Состав и пищевая ценность. Классификация на подгруппы. Спирт: понятие, свойства, классификация, факторы, формирующие качество. Водка: понятие, классификация и ассортимент, факторы, формирующие качество, условия и сроки хранения, дефекты, фальсификация. Коньяк: понятие, назначение. Краткая история создания напитка Классификация ассортимент коньяков. Факторы, формирующие качество и производственный ассортимент коньяка: сырье, процессы производства. Влияние сроков выдержки на качество коньяков. Оценка качества: показатели, дефекты. <i>Виноградное вино: классификация, товароведная характеристика</i> Виноградные и плодово-ягодные вина: понятие, назначение. Классификация и ассортимент. Состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество, тип и наименование вин: сырье, в том числе	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>место его происхождения, процессы производства.</p> <p>Краткая характеристика отдельных групп, типов и наименований вин. Оценка качества вин: показатели, дефекты.</p> <p><i>Сахар, мед, фруктово-ягодные кондитерские изделия. Назначение, классификация, ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения</i></p> <p>Кондитерские товары: понятие, назначение, характерные признаки. Общая классификация. Состояние и перспективы развития рынка.</p> <p>Сахар: понятие, назначение. Состав и пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье и процессы производства. Оценка качества: идентифицирующие признаки, показатели качества, дефекты: виды, причины возникновения.</p> <p>Мед: понятие, назначение. Состав и пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Способы получения меда разных видов. Оценка качества: идентифицирующие признаки, показатели, дефекты. Способы фальсификации натурального меда и методы обнаружения фальсификации.</p> <p>Фруктово-ягодные кондитерские изделия: понятие, назначение. Классификация.</p> <p>Мармелад и пастильные изделия: понятие, виды, назначение. Классификация и ассортимент. Требования к качеству, дефекты. Условия и сроки хранения.</p> <p>Варенье, джем, повидло, желе и цукаты: понятие, назначение. Ассортимент. Состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства.</p> <p><i>Карамель, конфеты, шоколад, какао-порошок. Назначение, классификация, ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения</i></p> <p>Карамель, конфеты, ирис, драже: понятие, назначение. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Сравнительная характеристика карамельных изделий разных видов и наименований по составу, сырью, производству, органолептическим показателям.</p> <p>Шоколад и какао-порошок: понятие, назначение. Состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения. Способы фальсификации шоколада и методы обнаружения.</p> <p><i>Мучные кондитерские изделия: печенье, галеты, вафли, пряники. Назначение, классификация, ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения</i></p> <p>Мучные кондитерские изделия: понятие, назначение, виды. Отличие от сахаристых кондитерских изделий по составу и пищевой ценности.</p> <p>Печенье, галеты, вафли: понятие, виды, назначение. Ассортимент. Состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Сравнительная</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>характеристика разных видов и сортов. Общность и отличия печенья, пряников и вафель по пищевой ценности и показателям качества. Оценка качества: показатели, дефекты, виды, причины возникновения.</p> <p>Пряники: понятие, виды, назначение. Ассортимент. Состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Сравнительная характеристика пряников разных видов и наименований. Отличия сырцовых пряников от заварных. Оценка качества: показатели, дефекты, виды, причины возникновения.</p> <p><i>Торты, пирожные, восточные сладости. Назначение, классификация, ассортимент, требования к качеству, условия и сроки хранения</i></p> <p>Торты и пирожные: понятие, назначение. Общность и отличия пирожных от тортов. Состав и пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Сравнительная характеристика тортов и пирожных основных видов по составу, сырью, производству, отделке поверхности.</p> <p>Кексы, рулеты, ромовые баба: понятие, назначение. Состав и пищевая ценность. Отличия от других мучных кондитерских изделий. Общность и отличия кексов, рулетов, ромовых баба. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Оценка качества.</p> <p>Восточные сладости: понятие, виды, назначение. Состав и пищевая ценность сахаристых и мучных восточных сладостей. Отличия от других групп кондитерских изделий. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Оценка качества.</p>		
	<i>Практические занятия</i>	4	2
	в том числе в форме практической подготовки	2	
<p>Тема 6.3</p> <p>Особенности товароведения продовольственных товаров. Пищевые жиры. Молочные товары. Яичные товары. Особенности товароведения продовольственных товаров. Рыбные товары. Особенности товароведения продовольственных товаров. Мясные товары</p>	<p><i>Пищевые жиры</i></p> <p>Пищевые жиры: назначение, классификация, ассортимент, товарные сорта, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения</p> <p>Рынок пищевых жиров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров на рынок. Проблемы рынка. Классификация и ассортимент растительных масел, животных жиров, маргарина, маргариновой продукции, спрэдов. Признаки общей и частных классификаций. Состав и пищевая ценность отдельных подгрупп, особенности сырья, процессов производства и назначения. Оценка качества пищевых жиров. Определяющие и специфические показатели. Товарные сорта: их характерные признаки деления. Возможность возникновения пересортицы. Дефекты</p>	-	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>технологические и предреализационные. Причины возникновения. Фальсификация пищевых жиров, средства и методы обнаружения. Упаковка, маркировка, хранение пищевых жиров. Условия и сроки хранения разных подгрупп пищевых жиров. Критерии окончания сроков хранения. Товарные потери: виды, причины возникновения, меры предупреждения и сокращения.</p> <p><i>Молоко: виды, показатели качества. Кисломолочные напитки и продукты. Назначение, классификация, ассортимент, товарные сорта, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения</i></p> <p>Молочные товары: понятие, назначение. Общая классификация молочных товаров: деление на группы и подгруппы. Рынок молочных товаров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров на рынок. Проблемы рынка.</p> <p>Молоко: понятие, назначение. Химический состав и пищевая ценность. Частная классификация по температурному режиму обработки, жирности, вводимым добавкам. Ассортимент. Краткая характеристика различных наименований молока. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Оценка качества: показатели качества, дефекты, причины их возникновения. Кисломолочные напитки и продукты: понятие, назначение. Химический состав и пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Краткая характеристика ассортимента по сырью, производству, органолептическим показателям. Оценка качества: показатели качества, дефекты, причины их возникновения.</p> <p><i>Масло коровье: понятие, виды, товароведная характеристика. Спрэды</i></p> <p>Масло коровье: понятие, назначение. Отличие масла коровьего от других молочных товаров, а также комбинированного масла и маргарина. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Краткая характеристика отдельных видов сливочного и комбинированного масел по составу, сырью, органолептическим показателям. Оценка качества: идентифицирующие признаки, показатели качества, балльная оценка, товарные сорта, дефекты: виды и причины возникновения.</p> <p><i>Сыры: химический состав и пищевая ценность, виды, товароведная характеристика</i></p> <p>Сыры: понятие, назначение. Химический состав и пищевая ценность. Отличие сыров от других молочных товаров. Классификация и ассортимент. Сравнительная характеристика разных групп, видов и наименований по сырью, процессам производства, составу и органолептическим показателям. Оценка качества: признаки идентификации, показатели качества, балльная оценка, товарные сорта, дефекты: виды, причины их возникновения.</p> <p><i>Яичные товары</i></p> <p>Рынок яйца и продуктов его переработки: состояние и перспективы. Классификация яйца и</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>продуктов его переработки. Признаки классификации. Состав, пищевая ценность и строение яйца, влияние на виды и категории.</p> <p>Оценка качества. Определяющие и специфичные показатели, их значение для качества и сохранности. Допустимые и недопустимые дефекты: причины возникновения и пути устранения. Упаковка, маркировка и хранение яичных товаров. Условия и сроки хранения. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения.</p> <p><i>Рыба: химический состав, пищевая ценность, товароведная характеристика различных семейств</i></p> <p>Рыбные товары: понятие, назначение. Рынок рыбы и продуктов ее переработки. Состояние и перспективы развития. Районы лова и разведения рыбы. Тканевый и химический состав рыбы. Пищевая ценность.</p> <p>Классификация промысловых рыб по морфологическим и анатомическим признакам, образу жизни, длине, массе, полу, времени улова, другим признакам. Важнейшие семейства промысловых рыб, деление на типы, отличительные признаки рыб отдельных семейств и их типов. Виды рыб, относящиеся к определенным семействам и типам, их товароведная характеристика.</p> <p><i>Рыба живая, охлажденная, мороженая: пищевая ценность, классификация, ассортимент, требования к качеству, дефекты, условия хранения</i></p> <p>Живая рыба: назначение. Вылов, перевозка разными видами транспорта, хранение в торговле. Уход за рыбой при хранении. Оценка качества. Основные болезни и дефекты рыбы, их диагностика по отличительным признакам. Снулая рыба: признаки, использование. Условия и сроки хранения и реализации живой рыбы.</p> <p>Охлажденная и мороженая рыба. Факторы качества: сырье, способы охлаждения и замораживания. Оценка качества: показатели, признаки идентификации, дефекты.</p> <p><i>Соленая, маринованная: способы посола, классификация, ассортимент, требования к качеству, дефекты, условия хранения</i></p> <p>Рыба соленая и маринованная: понятие, назначение, отличительные признаки. Классификация соленой и маринованной рыбы по виду сырья, способам посола. Особенности химического состава и пищевой ценности соленой и маринованной рыбы. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Способы посола, их влияние на качество соленой рыбы. Классификация рыб по способности к созреванию. Ассортимент соленой и маринованной рыбы. Сравнительная характеристика отдельных видов соленой и маринованной рыбы. Оценка качества: показатели, признаки идентификации и дефекты.</p> <p><i>Сушеная, вяленая, копченая рыба. Рыбные консервы и пресервы: классификация, ассортимент, требования к качеству, дефекты, условия хранения</i></p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>Вяленые и сушеные рыбные товары: понятие, назначение, отличительные признаки. Классификация по видам сырья и способам переработки. Ассортимент. Химический состав и пищевая ценность разных видов. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Влияние способов разделки, вяления и сушки на качество готовой продукции. Сущность процессов, происходящих при вялении и сушке. Оценка качества: показатели, признаки идентификации, дефекты.</p> <p>Копченые рыбные товары: понятие, назначение, отличительные признаки. Классификация копченых рыбных товаров по виду сырья, способам термической обработки и копчения. Химический состав и пищевая ценность разных видов. Факторы, формирующие качество: сырье, процессы производства. Влияние способов копчения на качество копченой рыбы. Ассортимент. Оценка качества: показатели, признаки идентификации, дефекты.</p> <p>Рыбные консервы и пресервы: понятие, назначение, отличительные признаки. Классификация по видам основного и вспомогательного сырья. Отличия рыбных консервов от свежей и копченой рыбы. Тканевый и химический состав, пищевая ценность консервов и пресервов разных видов. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Ассортимент. Сравнительная характеристика консервов и пресервов разных видов. Оценка качества: показатели, признаки идентификации, дефекты допустимые и недопустимые.</p> <p>Икра: понятие, назначение. Особенности состава икры от состава других частей рыбы, классификация по видам, качеству, сырью и способам производства. Строение ястыков и икринок. Факторы, формирующие качество и ассортимент: вид рыбы, качество ястыков, процессы производства. Сравнительная характеристика икры разных видов и разновидностей (зернистой, паюсной и ястычной). Оценка качества: показатели, признаки идентификации, дефекты. Средства фальсификации икры и методы их обнаружения.</p> <p><i>Мясо: понятие, химический состав и пищевая ценность, ткани мяса, классификация</i></p> <p>Рынок мясных товаров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров. Проблемы российского рынка. Биологическая безопасность отечественных и импортных мясных товаров. Государственная поддержка отечественного животноводства, в том числе путем введения квот на импорт мяса птицы, говядины, свинины.</p> <p>Классификация мяса и продуктов его переработки. Признаки общей и частных классификаций. Тканевый и химический состав, пищевая ценность разных подгрупп мясных товаров, их отличительные признаки. Послеубойные изменения в мясе. Частная классификация мяса по сырью (виду, полу, возрасту), термическому состоянию. Категории и товарные сорта мяса: признаки и принципы деления. Товароведная маркировка мяса разных видов и категорий.</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>Сравнительная характеристика остывшего, охлажденного, замороженного и повторно замороженного мяса по качеству, сохраняемости и использованию.</p> <p><i>Вареные колбасные изделия: виды, товароведная характеристика</i></p> <p>Вареные колбасные изделия: понятие, назначение. Классификация по видам и качеству сырья, способам обработки, внешним признакам. Тканевый и химический состав, пищевая ценность колбасных изделий. Отличия колбасных изделий от мяса. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Влияние основного и вспомогательного сырья, пищевых добавок на качество готового продукта. Ассортимент колбасных изделий. Оценка качества: показатели, признаки идентификации, товарные сорта (признаки и принципы деления), дефекты допустимые и недопустимые.</p> <p><i>Полукопченые и копченые колбасы: назначение, классификация по видам и качеству сырья, ассортимент, требования к качеству, хранение</i></p> <p>Полукопченые и копченые колбасы: понятие, назначение. Классификация по видам и качеству сырья, способам обработки, внешним признакам. Тканевый и химический состав, пищевая ценность колбасных изделий. Отличия колбасных изделий от мяса. Факторы, формирующие качество и ассортимент: сырье, процессы производства. Влияние основного и вспомогательного сырья, пищевых добавок на качество готового продукта. Ассортимент колбасных изделий. Оценка качества: показатели, признаки идентификации, товарные сорта, дефекты допустимые и недопустимые.</p>		
	<i>Практические занятия</i>	4	3
	в том числе в форме практической подготовки	2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <p>7. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов).</p> <p>8. Подготовка к контрольным вопросам:</p> <p>3. Рынок мясных товаров: состояние и перспективы развития.</p> <p>4. Сравнительная характеристика остывшего, охлажденного, замороженного и повторно замороженного мяса по качеству, сохраняемости и использованию.</p> <p>5. Классификация зерномучных товаров на подгруппы однородной продукции.</p> <p>6. Хлебобулочные изделия: понятие, назначение, конкурентоспособность местных товаропроизводителей.</p> <p>7. Товароведная характеристика подгрупп овощей: клубнеплодов (картофель), корнеплодов, капустных, луковых, пряно-вкусовых, салатно-шпинатных, томатных, тыквенных по общими и специфичным критериям.</p> <p>8. Плодоовощные консервы: понятие, назначение.</p> <p>9. Вкусовые товары: понятие, назначение.</p> <p>10. Кондитерские товары: понятие, назначение, характерные признаки.</p> <p>11. Пищевые жиры: назначение, классификация, ассортимент, товарные сорта, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения.</p> <p>12. Оценка качества пищевых жиров.</p> <p>13. Рынок молочных товаров: состояние и перспективы развития.</p> <p>14. Масло коровье: понятие, назначение.</p> <p>15. Рынок яйца и продуктов его переработки: состояние и перспективы.</p> <p>16. Рыбные товары: понятие, назначение.</p> <p>17. Рыба соленая и маринованная: понятие, назначение, отличительные признаки.</p> <p>18. Вяленые и сушеные рыбные товары: понятие, назначение, отличительные признаки.</p> <p>19. Биологическая безопасность отечественных и импортных мясных товаров.</p> <p>20. Полукопченые и копченые колбасы: понятие, назначение.</p>	84	
	<i>Контрольная работа по разделу 6 в форме электронного тестирования</i>		
Производственная практика (в том числе в форме практической подготовки):		10	
Виды работ:	Оценка качества: показатели, товарные сорта, принципы деления на сорта, дефекты. Действующие нормативные документы на муку. Товароведная характеристика подгрупп плодов: семечковых, косточковых, ягод, цитрусовых, субтропических разноплодных, тропических и орехоплодных по общим и специфическими критериям. Государственное регулирование сегментов рынка		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	алкогольных напитков. Изучение товароведной характеристики сухарных и бараночных изделий. Изучение ассортимента разных подгрупп кондитерских товаров.		
Раздел 7. Производство измерений товаров и других объектов, перевод внесистемных единиц измерений в системные. Работа с документами по подтверждению соответствия, принятие участия в мероприятиях по контролю		133	
Тема 7.1 Особенности товароведения непродовольственных товаров. Пластмассы: понятие, назначение, общие свойства, состав и классификация. Товары бытовой химии. Силикаты, стекло, керамика: понятие, назначение. Особенности товароведения непродовольственных товаров. Металлохозяйственные товары. Мебельные товары. Электрбытовые товары	<i>Пластмассы: понятие, назначение, общие свойства, состав и классификация</i> Состояние и перспективы развития рынка товаров из пластмасс. Факторы, формирующие ассортимент и качество товаров из пластмасс: конкуренция, сырье, производство. Полимеризационные и поликонденсационные смолы и пластмассы на их основе: виды, свойства, применение, отличительные признаки. Методы переработки пластмасс в изделия: виды, их особенности, влияние на форму и внешний вид изделия. Классификация и ассортимент товаров из пластмасс. Оценка качества товаров из пластмасс. Показатели безопасности. Дефекты: виды, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, особенности хранения товаров из пластмасс. <i>Товары бытовой химии</i> Состояние, перспективы развития рынка товаров бытовой химии. Факторы, формирующие ассортимент и качество товаров бытовой химии: сырье, процессы производства. Клеи: понятие, назначение, состав, свойства, классификация. Характеристика ассортимента. Лакокрасочные товары: понятие, назначение, классификация. Характеристика ассортимента пигментов, растворителей олиф, лаков, красок, шпатлевок. Моющие средства: синтетические моющие средства (отбеливатели, умягчители воды, подсинивающие, антистатические, дезинфицирующие и др.): понятие, состав, классификация и характеристика ассортимента. Общая характеристика ассортимента пятновыводящих, чистящих и полирующих средств, удобрений и средств для профилактики болезней растений, ядохимикатов и др. Оценка качества, показатели качества товаров бытовой химии. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение товаров бытовой химии. <i>Силикаты, стекло, керамика: понятие, назначение</i> Краткая историческая справка. Состояние и перспективы развития рынка силикатных товаров. Факторы, формирующие ассортимент и качество стеклянных и керамических изделий: конкуренция, сырье, производство. Стеклообразные товары. Состав, строение и свойства стекла. Сравнительная характеристика разных	2	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>видов стекол. Методы выработки и способы декорирования стеклоизделий.</p> <p>Керамические товары. Свойства керамики. Основные виды керамики: фарфор, фаянс, майолика и гончарные изделия, их сравнительная характеристика. Украшения керамических изделий.</p> <p>Классификация и ассортимент стеклянной и керамической посуды и художественных изделий. Особенности изделий из ситаллов (пирокерамов).</p> <p>Оценка качества стеклянных и керамических товаров. Дефекты стеклянных и керамических изделий: классификация, виды, причины возникновения, влияние на качество.</p> <p>Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение стеклянных и керамических товаров.</p> <p><i>Металлохозяйственные товары</i></p> <p>Состояние и перспективы развития рынка металлохозяйственных товаров. Факторы, формирующие ассортимент и качество: сырье (черные и цветные металлы и сплавы), конкуренция, производство. Влияние конкуренции, способов изготовления, термической и химико-термической обработки, виды покрытий и отделки на качество металлоизделий. Коррозия изделий из металлов и сплавов. Способы защиты от коррозии.</p> <p>Металлическая посуда: классификация и видовой ассортимент. Условное обозначение посуды.</p> <p>Металлоинструменты: классификация и видовой ассортимент.</p> <p>Ножевые изделия, столовые приборы и принадлежности для сервировки стола: классификация и ассортимент.</p> <p>Приборы и приспособления для кухни, товары ремонтно-строительного назначения, садово-огородный инвентарь и оборудование: общая характеристика ассортимента.</p> <p>Оценка качества металлохозяйственных товаров. Дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение металлохозяйственных товаров.</p> <p><i>Мебельные товары</i></p> <p>Состояние и перспективы развития рынка мебельных товаров. Факторы, формирующие ассортимент и качество мебели: исходные материалы и полуфабрикаты, конструкция, технология производства (в т.ч. и отделки). Классификация и видовой ассортимент мебели: столярной, гнутой, пропильно-гнутоклееной и плетеной мебели; мебели на металлическом каркасе и пластмассовой.</p> <p>Оценка качества мебели. Дефекты, причины возникновения, влияние на качество.</p> <p>Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение мебели. Уход за ней при хранении.</p> <p><i>Электробытовые товары</i></p> <p>Электробытовые товары: понятие. Рынок электробытовых товаров: состояние и перспективы развития. Классификация электробытовых товаров по различным признакам: назначение, место установки, условия эксплуатации, тип защиты от поражения электрическим током, степень защиты</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	от влаги, климатическое исполнение и др. Факторы, формирующие ассортимент и качество электробытовых товаров: применяемые материалы, производство, конструкция. Общие требования к качеству электробытовых товаров. Показатели безопасности этих товаров.		
	<i>Практические занятия</i>	4	
Тема 7.2 Особенности товароведения непродовольственных товаров. Школьно-письменные и канцелярские товары. Музыкальные товары. Фототовары. Бытовые электронные товары. Спортивные, охотничьи и рыболовные товары. Особенности товароведения непродовольственных товаров. Ювелирные товары и часы. Текстильные товары (ткани). Нетканые материалы и искусственные меха. Швейные товары	<i>Школьно-письменные и канцелярские товары</i> Рынок школьно-письменных и канцелярских товаров: состояние и перспективы развития. Бумага и картон: понятие, классификация, свойства. Изделия из бумаги и картона: классификация, виды, характеристика ассортимента. Товары для письма, черчения, рисования. Канцелярские товары. Виды, характеристика ассортимента. Оценка качества школьно-письменных и канцелярских товаров. Показатели качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение школьно-письменных и канцелярских товаров. <i>Музыкальные товары</i> Состояние перспективы развития рынка музыкальных инструментов. Основные сведения об акустике. Факторы, формирующие ассортимент и качество музыкальных товаров. Классификация и характеристика ассортимента (струнных, язычковых, духовых, ударных и электромузыкальных инструментов). Оценка качества музыкальных инструментов в условиях торговли. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение музыкальных инструментов. <i>Фототовары</i> Фототовары: общие сведения, классификация, значение в современных условиях. Состояние и перспективы развития рынка. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Светочувствительные материалы: понятие, назначение, строение, свойства, показатели качества, классификация. Фотохимические материалы: назначение, классификация, обзор ассортимента. <i>Бытовые электронные товары</i> Бытовые электронные товары: назначение, классификация, ассортимент, требования к эксплуатации, особенности упаковки, перевозки и хранения. Бытовые электронные товары: общие сведения, роль в жизни общества и бизнесе, состояние рынка и перспективы развития, классификация. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Комплектующие элементы и изделия (радиодетали, электровакуумные и полупроводниковые приборы, интегральные микросхемы, микропроцессоры, коммутирующие устройства): понятие, классификация, технические показатели, назначение, характеристика ассортимента. Маркировка и обозначение комплектующих элементов. Принадлежности электронной аппаратуры. Обзор	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>ассортимента.</p> <p><i>Спортивные, охотничьи и рыболовные товары</i></p> <p>Спортивные товары: назначение, классификация, ассортимент, требования к эксплуатации, особенности упаковки, перевозки и хранения. Спортивные товары: общие сведения, состояние и перспективы развития рынка. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Классификация и обзор ассортимента спортивных охотничьих и рыболовных товаров.</p> <p>Оценка качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение спортивных, охотничьих и рыболовных товаров.</p> <p><i>Ювелирные товары. Рынок, материалы, применяемые в производстве ювелирных товаров, особенности производства</i></p> <p>Ювелирные товары: понятие, назначение, состояние и перспективы развития рынка. Факторы, формирующие ассортимент и качество: применяемые материалы, конструкция, производство.</p> <p><i>Классификация и ассортимент ювелирных товаров. Маркировка (клеймение) драгоценных металлов и изделий из них</i></p> <p>Классификация и ассортимент ювелирных товаров. Маркировка (клеймение) драгоценных металлов и изделий из них.</p> <p>Часы: общие сведения, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Конструкция бытовых часов. Классификация и ассортимент бытовых часов. Единая система наименований и индексации бытовых часов.</p> <p>Оценка качества ювелирных товаров и часов. Упаковка, транспортирование, условия хранения ювелирных товаров и часов.</p> <p><i>Текстильные товары. Классификация и ассортимент тканей, оценка качества, маркировка, упаковка</i></p> <p>Классификация и ассортимент хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей. Оценка качества тканей: показатели, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование и условия хранения тканей.</p> <p><i>Нетканые материалы и искусственные меха</i></p> <p>Нетканые материалы и искусственные меха: понятие, применение, состояние рынка и перспективы его развития.</p> <p>Факторы, формирующие ассортимент и качество: сырье, технология производства. Классификация и ассортимент. Оценка качества: показатели качества, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование и условия хранения нетканых материалов и искусственных мехов.</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p><i>Швейные товары</i></p> <p>Швейные товары: понятие, назначение, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество швейных товаров: исходные материалы и полуфабрикаты, процессы моделирования и конструирования, технологические процессы производства. Особенности отделки швейных изделий. Классификация и ассортимент швейных товаров. Оценка качества швейных товаров: показатели качества, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения швейных товаров.</p>		
	<p><i>Практические занятия</i></p>	4	
<p>Тема 7.3</p> <p>Особенности товароведения непродовольственных товаров.</p> <p>Трикотажные товары.</p> <p>Обувные товары . Особенности товароведения непродовольственных товаров. Галантерейные товары.</p> <p>Пушно-меховые и овчинно-шубные товары.</p> <p>Парфюмерно-косметические товары</p>	<p><i>Трикотажные товары</i></p> <p>Трикотажные товары: понятие, назначение, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество трикотажных товаров: исходные материалы и полуфабрикаты, процессы моделирования и конструирования, технологические процессы производства (в т.ч. особенности получения трикотажных полотен и изделий). Особенности отделки трикотажных изделий. Классификация и ассортимент трикотажных товаров.</p> <p>Оценка качества трикотажных товаров: показатели качества, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения трикотажных товаров.</p> <p><i>Обувные товары. Рынок. Материалы обувного производства</i></p> <p>Обувные товары: общие сведения, классификация, состояние рынка обуви и перспективы его развития. Обувные материалы.</p> <p>Обувные кожи: классификация, виды, показатели качества, обзор ассортимента. Искусственные и синтетические обувные материалы: классификация, свойства. Характеристика искусственных и синтетических обувных материалов для низа, верха обуви, внутренних и промежуточных деталей. Текстильные материалы для обуви. Влияние применяемых материалов на качество обуви.</p> <p>Моделирование и конструирование обуви: особенности, влияние этих процессов на качество кожаной обуви. Производство кожаной обуви. Детали обуви и методы крепления низа: классификация, виды, влияние на потребительские свойства обуви. Отделка обуви.</p> <p><i>Обувные товары. Классификация и ассортимент обуви, требования к качеству, дефекты, упаковка, хранение.</i></p> <p>Кожаная обувь. Факторы, формирующие ассортимент и качество: исходные материалы, моделирование и конструирование, технологические процессы производства. Классификация и ассортимент. Размерно-полнотный ассортимент кожаной обуви.</p>	-	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>Резиновая и полимерная обувь: общие сведения. Факторы, формирующие ассортимент и качество: применяемые материалы, производство Классификация и ассортимент. Размерные характеристики.</p> <p>Валяная обувь: общие сведения. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Классификация и ассортимент. Размерные характеристики. Оценка качества обуви: показатели, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, хранение, уход и эксплуатация обуви. Гарантийные сроки.</p> <p><i>Галантерейные товары: классификация и ассортимент, требования к качеству, дефекты, упаковка, хранение</i></p> <p>Галантерейные товары: понятие, общие сведения, назначение, классификация, состояние современного рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество галантерейных товаров: сырье и применяемые материалы, технология производства. Классификация и ассортимент текстильной, кожаной, металлической галантереи и галантерейных изделий из пластмасс.</p> <p>Щеточные изделия и зеркала: классификация и ассортимент. Оценка качества: показатели, дефекты. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение галантерейных товаров.</p> <p><i>Пушно-меховые и овчинно-шубные товары</i></p> <p>Пушно-меховое сырье, полуфабрикаты, меховые готовые изделия: понятие, классификация, характеристика ассортимента.</p> <p>Оценка качества. Дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Особенности сортировки. Маркировка, упаковка, транспортирование, хранение, уход и эксплуатация меховых товаров.</p> <p>Овчинно-шубные товары: понятие, назначение, классификация, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество овчинно-шубных готовых изделий. Овчинно-шубное сырье, полуфабрикаты, готовые изделия: понятие, классификация, характеристика ассортимента.</p> <p>Оценка качества. Дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Особенности сортировки. Маркировка, упаковка, транспортирование, хранение, уход и эксплуатация овчинно-шубных товаров.</p> <p><i>Парфюмерно-косметические товары</i></p> <p>Понятие, общие сведения, назначение, классификация, состояние современного рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество парфюмерных товаров: сырье, технология производства.</p> <p>Классификация и ассортимент парфюмерных товаров. Оценка качества и показатели качества (в т.ч. безопасности). Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение парфюмерных товаров.</p>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	Оценка качества парфюмерных товаров. Понятие, общие сведения, назначение, классификация, состояние современного рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество косметических товаров: сырье, технология производства. Классификация и ассортимент косметических товаров. Оценка качества и показатели качества (в т.ч. безопасности). Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение косметических товаров. Оценка качества косметических товаров.		
	Практические занятия	4	3
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 3. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 4. Подготовка к контрольным вопросам: 12. Методы переработки пластмасс в изделия: виды, их особенности, влияние на форму и внешний вид изделия. 13. Клеи: понятие, назначение, состав, свойства, классификация. 14. Металлическая посуда: классификация и видовой ассортимент. 15. Классификация и видовой ассортимент мебели: столярной, гнутой, пропильно-гнутоклеевой и плетеной мебели; мебели на металлическом каркасе и пластмассовой. 16. Факторы, формирующие ассортимент и качество музыкальных товаров. 17. Фототовары: общие сведения, классификация, значение в современных условиях. 18. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Классификация и обзор ассортимента спортивных охотничьих и рыболовных товаров. 19. Единая система наименований и индексации бытовых часов. 20. Швейные товары: понятие, назначение, состояние рынка и перспективы его развития. 21. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения швейных товаров. 22. Особенности отделки трикотажных изделий. 23. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения трикотажных товаров. 24. Характеристика искусственных и синтетических обувных материалов для низа, верха обуви, внутренних и промежуточных деталей. 25. Размерно-полнотный ассортимент кожаной обуви. 26. Овчинно-шубное сырье, полуфабрикаты, готовые изделия: понятие, классификация, характеристика ассортимента.	87	
	<i>Контрольная работа по разделу 7 в форме электронного тестирования</i>		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
Экзамен	Часы для проведения экзамена включены в практические занятия		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки):			
Виды работ:	<p>Определение перспектив производства: стабилизация экономики страны, поддержка отечественного производства, обеспечение продовольственной безопасности, ориентация на импорт товаров, отечественное производство которых имеет объективные и субъективные ограничения.</p> <p>Классификация продовольственных товаров по энергетической ценности: высококалорийные, среднекалорийные, низкокалорийные и бескалорийные. Характеристика отдельных методов консервирования: сущность, влияние на изменения потребительских свойств исходного сырья и формирование качества готового продукта.</p> <p>Оценка качества: показатели, товарные сорта, принципы деления на сорта, дефекты. Действующие нормативные документы на муку. Товароведная характеристика подгрупп плодов: семечковых, косточковых, ягод, citrusовых, субтропических разноплодных, тропических и орехоплодных по общим и специфическим критериям. Государственное регулирование сегментов рынка алкогольных напитков. Изучение товароведной характеристики сухарных и бараночных изделий. Изучение ассортимента разных подгрупп кондитерских товаров</p>	18	
Производственная практика (в том числе в форме практической подготовки):		12	
Виды работ:	<p>Состояние и перспективы развития рынка товаров из пластмасс. Изучение и анализ ассортимента товаров бытовой химии. Изучение ассортимента и показателей качества мебельных товаров.</p> <p>Состояние и перспективы развития рынка силикатных товаров. Изучение ассортимента электробытовых машин. Изучение ассортимента нетканых материалов и искусственных мехов.</p> <p>Оценка качества парфюмерных товаров. Классификация и обзор ассортимента спортивных охотничьих и рыболовных товаров. Оценка качества ювелирных товаров и часов. Классификация и ассортимент швейных товаров. Влияние применяемых материалов на качество обуви.</p>		
	<p style="text-align: right;">ИТОГО:</p> <p style="text-align: right;">- аудиторных часов: 38</p> <p style="text-align: right;">в том числе в форме практической подготовки - 4</p> <p style="text-align: right;">- самостоятельной учебной работы: 217</p> <p style="text-align: right;">- учебная практика (в том числе в форме практической подготовки): 18</p> <p style="text-align: right;">- производственной практики (в том числе в форме практической подготовки): 32</p>	305	

**Практические занятия могут проводиться в электронной информационно-образовательной среде (Личная студия обучающегося)*

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 - ознакомительный (*узнавание ранее изученных объектов, свойств*);

2 - репродуктивный (*выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством*);

3 - продуктивный (*планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач*)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета бухгалтерского учета, стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия, междисциплинарных курсов, лаборатории товароведения.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Реализация программы дисциплины предполагает обязательную учебную практику.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические рекомендации по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

4.2.1. Нормативные правовые акты

10. **Конституция Российской Федерации** [Текст] : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ. -2014.- № 31. - ст. 4398.

11. О бухгалтерском учете [Текст] : Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. - 2011. – № 50. – Ст. 7344.

12. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Текст] : Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 24.12.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1998. - № 23.

13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Текст] : Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44-н (ред. от 16.05.2016) // "Российская газета", №140, 25.07.2001.

14. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Текст] : Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26-н (ред. 16.05.2016) // "Российская газета", №91-92, 16.05.2001.

4.2.2. Основная литература:

4.2.2.1. МДК.03.01 Теоретические основы товароведения

1. Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 359 с. — ISBN 978-985-503-909-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93399.html>

4.2.2.2. МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров:

1. Цветкова Е.А. Общие представления о товароведении продовольственных товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
2. Цветкова Е.А. Товароведение зерномучных и плодоовощных товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
3. Цветкова Е.А. Товароведение вкусовых и кондитерских товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
4. Цветкова Е.А. Товароведение пищевых жиров, молочных, яичных, рыбных и мясных товаров [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.3. Дополнительная литература

4.2.3.1. МДК.03.01 Теоретические основы товароведения;

1. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/70617.html>

4.2.3.2. МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров:

1. Цветкова Е.А. Товароведение трикотажных, обувных, пушно-меховых и овчинно-шубных товаров, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
2. Цветкова Е.А. Товароведение школьно-письменных, канцелярских, музыкальных, бытовых электронных товаров, фототоваров, спортивных, ювелирных, текстильных и швейных товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
3. Цветкова Е.А. Общие представления о товароведении непродовольственных товаров. Товароведение товаров бытовой химии, металлохозяйственных, мебельных и электробытовых товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

4.2.4. Интернет-ресурсы:

- <http://www.cpb-glavbuh.ru/>;
- www.consultant-plus.ru;
- <http://www.edu-all.ru/>
- Электронный ресурс «Бухгалтерия Онлайн» <http://www.buhonline.ru/>.
- Справочно-правовая система «Консультант плюс»

4.3. Общие требования организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является сдача текущей аттестации по разделам модуля **ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.**

Образовательная организация располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательной организации. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам. Реализация образовательного процесса обеспечивает: выполнение обучающимися практических заданий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров.

Во время реализации программы модуля целесообразно рассматривать курс дисциплин: ОП. 08 «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение профессиональному модулю: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: дипломированные специалисты, преподаватели междисциплинарных курсов.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1 - участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Определение показателей ассортимента. Формирование и анализ торгового (или промышленного) ассортимента.	Анализ дневника
ПК 3.2 - рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	Расчет товарных потерь и их списание.	Анализ дневника
ПК 3.3 - оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Расшифровка маркировки продовольственных и непродовольственных товаров.	Анализ дневника
ПК 3.4 - классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности. Идентификация товаров. Оценка качества товаров. Установление их градаций качества оценивать качество товаров. Применение методов товароведения.	Анализ дневника
ПК 3.5 - контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Соблюдение оптимальных условий и сроков хранения и транспортирования.	Анализ дневника
ПК 3.6 - обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Обеспечение санитарно-эпидемиологические (гигиенические) показателей качества и безопасности товаров, упаковки и процессов.	Анализ дневника
ПК 3.7 - производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Владение основными показателями измерения: количества товаров (массы, объема, длины, диаметра, температуры, относительной плотности и др.) в системных и внесистемных единицах.	Анализ дневника
ПК 3.8 - работать с документами	Оформление сертификатов	Анализ дневника

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	соответствия или деклараций соответствия.	

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии. Участие в кружковой работе.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 2 - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации производственной деятельности структурного подразделения.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 3 - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации производственной деятельности.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 4 - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск необходимой информации. Соответствие выбранной информации действующему законодательству.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 6 - работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Активность и умение работать в группе. Коммуникабельность и взаимоуважение.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 7 - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Активность и целеустремленность. Обоснованность постановки цели и задач самообразования.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 12 - соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Выполнение требований нормативно-правовых актов РФ в ходе составления документов, обеспечивающих коммерческую деятельность и организацию торговли.	Письменный отчёт обучающегося.

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- экзамен

- дифференцированный зачет;
- комбинированный метод в форме фронтального опроса и групповой самостоятельной работы;
- домашние задания проблемного характера;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
- подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар).

Формы оценки

Электронный экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9% выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично.

Дифференцированный зачет:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.4. Фонд оценочных средств МДК.03.01. Теоретические основы товароведения

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

34. Понятие: продукция.
35. Понятие: товар.
36. Понятие: товароведение.
37. Принципы товароведения.
38. Товароведные характеристики товара.
39. Товар как объект товароведной деятельности.
40. Понятие: качество, свойство, уровень качества, потребительских товаров.
41. Понятие: технический уровень качества потребительских товаров.
42. Номенклатура, краткая характеристика потребительских товаров.
43. Права потребителей.
44. Идентифицирующие признаки товарной партии.
45. Отличия дефектов от допустимых отклонений.
46. Составные элементы условий хранения.
47. Упаковка: понятие, функции.
48. Краткая характеристика, степень влияния отдельных факторов на качество и количество товаров.
49. Требования к упаковке.
50. Контроль за соблюдением условий и сроков хранения.
51. Товарные потери.
52. Идентификация и прослеживаемость товаров.
53. Виды качественных потерь продовольственных товаров.
54. Правила маркировки продовольственного сырья.
55. Правил маркировки непродовольственных товаров.
56. Идентификация маркировки потребительских товаров.
57. Словесная, цифровая, изобразительная, штриховая, символическая информация.

Примерный перечень тем эссе

1. Изучение методов классификации потребительских товаров.
2. Изучение способов кодирования потребительских товаров.
3. Определение потребительской стоимости.
4. Классификация товаров на потребительские и промышленного назначения
5. Применимость в товароведении.
6. Понятие классификации.
7. Товароведные характеристики товара.
8. Общая классификация товаров на потребительские и промышленного назначения.
9. Общегосударственные классификаторы: понятие классификация, назначение, структура.

10. *Анализ номенклатуры показателей качества, предусмотренных в НД.*
11. *Оценка уровня качества товаров в соответствии с НД.*
12. *Установление принципов деления на товарные сорта.*
13. *Изучение путей совершенствования ассортимента продовольственных товаров.*
14. *Оценка качества.*
15. *Деление товаров на сорта.*
16. *Ответственность за умышленную и неумышленную пересортицу товаров.*
17. Дефекты товаров.
18. Изучение правил отбора проб при выборочном контроле качества товарной партии.
19. Контроль качества и количества товарных партий.
20. Виды проб, требования к ним.
21. Функции упаковки.
22. Определение количественных потерь продовольственных товаров.
23. Климатический и санитарно-гигиенический режим хранения.
24. Санитарно-гигиенический режим складов.
25. Методы хранения товара.
26. Классификация товаров по срокам годности и эксплуатации.
27. *Изучение технических документов, используемых на предприятиях торговли.*
28. *Виды товарной информации.*
29. *Формы товарной информации.*
30. Требования, предъявляемые к товарной информации.
31. *Изучение закона РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест.*
32. *Идентификация маркировки товаров требованиям НД.*
33. *Торговая маркировка.*
34. Виды информационных знаков.

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

81. Охарактеризуйте объекты и субъекты товароведения.
82. Пересортица: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения.
83. Охарактеризуйте принципы товароведения.
84. Охарактеризуйте методы товароведения и их классификацию.
85. Хранение: основные понятия, назначение.
86. Дайте характеристику методам научного познания товароведения.
87. Составные элементы условий хранения.
88. Дайте характеристику методам практической товароведной деятельности.
89. Эффективность разных видов упаковки.
90. Охарактеризуйте методы классификации товароведения.
91. Виды упаковки по назначению и требования к упаковке.
92. Охарактеризуйте сущность и структуру кодирования товаров.
93. Режимы хранения: климатический и санитарно-гигиенический.
94. Охарактеризуйте понятия ассортимент и номенклатура товаров. Укажите их отличительные признаки.
95. Классификация потребительских товаров по требованиям к оптимальному температурно-влажностному режиму.
96. Охарактеризуйте классификацию ассортимента по следующим признакам: по местонахождению и широте охвата.
97. Классификация товаров по срокам годности и эксплуатации.
98. Охарактеризуйте классификацию ассортимента по следующим признакам: характеру и степени удовлетворения потребностей.
99. Сроки сохраняемости товаров: годности, хранения, реализации и эксплуатации.
100. Охарактеризуйте свойства и показатели ассортимента: широта и глубина.
101. Регулирование показателей режима хранения.

102. Охарактеризуйте свойства и показатели ассортимента: полнота и новизна.
103. Уход за товарами при хранении.
104. Управление ассортиментом: понятие, цели.
105. Направления развития и совершенствование ассортимента.
106. Охарактеризуйте понятия: качество, свойства, показатели, уровень качества, технический уровень качества.
107. Классификация потребительских свойств и показателей потребительских товаров; номенклатура, характеристика, критерии выбора
108. Классификация методов хранения товаров.
109. Оценка качества товаров: структура и результаты оценочной деятельности.
110. Экономическая эффективность разных методов критерии эффективности.
111. Охарактеризуйте градации товаров по соответствию и несоответствию установленным стандартам.
112. Товарные потери: основные понятия.
113. Охарактеризуйте градации качества стандартной продукции.
114. Виды и разновидности товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания.
115. Охарактеризуйте понятия сортамент: природный и товарный.
116. Принципы деления на товарные сорта.
117. Меры по предупреждению и снижению товарных потерь.
118. Охарактеризуйте понятие: дефекты товаров, допустимые и недопустимые дефекты.
119. Охарактеризуйте градации качества стандартной продукции.
120. Права потребителей и ответственность продавца при реализации дефектной продукции.
121. Охарактеризуйте понятия: единичный экземпляр товаров, комплексная упаковочная единица, товарная партия. Общность и различия.
122. Укажите возможные корректирующие мероприятия по установлению качества товаров.
123. Виды нормативных документов, устанавливающих требования к качеству потребительских товаров.
124. Охарактеризуйте технологический цикл товародвижения и его этапы.
125. Экономическая эффективность разных методов критерии эффективности
126. Охарактеризуйте технологический цикл товародвижения и его стадии.
127. Виды контроля и правила проведения выборочного контроля.
128. Направления развития и совершенствование ассортимента.
129. Пробы: виды, требования к ним. Правила отбора проб.
130. Охарактеризуйте понятия: качество, свойства, показатели, уровень качества, технический уровень качества.
131. Охарактеризуйте факторы влияющие на качество и количество товаров.
132. Факторы, формирующие качество и количество, характеристика, степень влияния отдельных факторов на качество и количество товаров.
133. Методы товароведения: понятие, характеристика.
134. Классификация факторов сохраняющих качество товаров.
135. Охарактеризуйте сущность и структуру кодирования товаров.
136. Охарактеризуйте факторы сохраняющие качество товаров.
137. Классификация товаров по срокам годности и эксплуатации.
138. Упаковка: понятие и функции.
139. Хранение: основные понятия, назначение.
140. Виды товарной информации.
141. Пробы: виды, требования к ним. Правила отбора проб.
142. Формы товарной информации.
143. Охарактеризуйте принципы товароведения.
144. Средства товарной информации.
145. Управление ассортиментом: понятие, цели.

146. Информационные знаки: понятие, виды.

147. Контроль за соблюдением условий и сроков хранения, нормативная база.

148. Охарактеризуйте структуру маркировки товаров.

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ЭКЗАМЕН

Теоретические основы товароведения

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1
Тип	1
Вес	1

Принцип товароведения, определяемый пригодностью товаров, процессов или услуг к совместному использованию, не вызывающему нежелательных взаимодействий, - это

	безопасность
	совместимость
	технологичность
	эффективность

Задание

Порядковый номер задания	2
Тип	1
Вес	1

Разряд кода – это

	структура кода
	позиция знака в коде
	количество пробелов в коде
	длина кода

Задание

Порядковый номер задания	3
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Источниками наполнения рынка товарами является отечественное промышленное и сельскохозяйственное производство, а также импорт товаров, состояние которых определяет полноту и характер предложения.

В) Перспективы развития потребительского рынка связаны с мерами государственного регулирования сферы торговли путем поддержки отечественного производителя, а также социально незащищенных слоев населения.

Подберите правильный ответ.

	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	4
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

Меновая	определяется общественно необходимым трудом, затраченным на его производство
---------	--

стоимость товара	
Потребительная стоимость товара	определяется как полезность товара, т.е. способность товара удовлетворять определенные человеческие потребности
Индивидуальная потребительная стоимость	определяется естественными свойствами продуктов труда (физическими, химическими, биологическими)
Общественная потребительная стоимость	оценивается с позиций общественных потребностей

Задание

Порядковый номер задания	5
Тип	5
Вес	1

Установите соответствие:	
Ассортиментная характеристика товаров	совокупность отличительных групповых и видовых свойств и признаков товаров, определяющих их функциональное и (или) социальное назначение
Качественная характеристика (качество) товаров	совокупность внутривидовых потребительских свойств, обладающих способностью удовлетворять разнообразные потребности
Количественная характеристика товаров	совокупность определенных внутривидовых свойств, выраженных с помощью физических величин и единиц их измерения
Стоимостная характеристика товара	мера стоимости товара

Задание

Порядковый номер задания	6
Тип	1
Вес	1

Товары повседневного спроса – это товары,	
	которые покупатель приобретает, затрачивая минимальные усилия на их выбор и сравнение с другими аналогичными товарами (мыло, газеты и т.п.)
	которые потребитель в процессе покупки сравнивает между собой по показателям пригодности, качества, цены, дизайна (например, автомобиль, мобильный телефон и т.д.)
	ради приобретения которых значительная часть покупателей готова приложить дополнительные усилия и средства. Такие товары обладают уникальными свойствами или имеют марку известной фирмы-производителя
	о существовании которых потребитель знает, но не задумывается об их приобретении. Такие товары покупаются тогда, когда возникает неожиданная необходимость в них или когда прилагаются значительные маркетинговые усилия, без которых продажа была бы невозможна

Задание

Порядковый номер задания	7
Тип	4
Вес	1

_____ стоимость товара определяется общественно необходимым трудом, затраченным на его производство.
Меновая

Задание

Порядковый номер задания	8
Тип	1
Вес	1

Иерархическому методу классификации соответствует метод кодирования	
	серийно-порядковый
	параллельный
	порядковый
	последовательный

Задание

Порядковый номер задания	9
Тип	1
Вес	1

Иерархический – это такой метод классификации, при котором:	
	группировки вышестоящего уровня выделяются по основаниям более существенным, чем группировки нижестоящего уровня
	товары распределяются по схожим признакам
	группировки вышестоящего уровня выделяются по основаниям менее существенным, чем группировки нижестоящего уровня
	товары распределяются по независимым друг от друга признакам

Задание

Порядковый номер задания	10
Тип	1
Вес	1

К принципам товароведения относятся	
	эффективность
	технологичность
	безопасность
	экономичность

Задание

Порядковый номер задания	11
Тип	4
Вес	1

_____ — основополагающий принцип, который заключается в отсутствии недопустимого риска, связанного с возможностью нанесения товаром (или услугой, или процессом) ущерба жизни, здоровью и имуществу людей.	
Безопасность	

Задание

Порядковый номер задания	12
Тип	2
Вес	1

К принципам товароведения относят принципы:	
	взаимозаменяемость
	систематизация
	совместимость
	стандартизация

Задание

Порядковый номер задания	13
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения? А) Различают два метода классификации: иерархический и фасетный. В) Классификация имеет важное значение в управлении качеством и ассортиментом товаров, так как способствует систематизированному изучению товаров, рациональной организации торговли, эффективному проведению работ по контролю качества, изучению и формированию структуры ассортимента. Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	14
--------------------------	----

Тип	1
Вес	1

Этап разделения множества на составляющие его части по одному из признаков, - это _____ классификации.	
	признак
	метод
	степень

Задание

Порядковый номер задания	15
Тип	2
Вес	1

Распределение товаров на однородные группы позволяет:	
	выгодно продать товар
	выявить групповые характеристики качества товаров, установить необходимую номенклатуру качества для каждой группы товаров, сформулировать общие требования к ним, разработать общие методы их испытания, рационально организовать приёмку и контроль их качества
	организовать рациональный учёт товара по группам
	организовать рациональное хранение товаров, исходя из их общих свойств

Задание

Порядковый номер задания	16
Тип	4
Вес	1

Общероссийский _____ продукции (ОКП) - это систематизированный свод кодов и наименований группировок продукции, построенных на основе иерархической системы классификации.	
классификатор	

Товароведные характеристики товаров. товарные потери

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	17
Тип	2
Вес	1

Технологический жизненный цикл товаров включает стадии:	
	предтоварную
	товарную
	оптовую
	розничную

Задание

Порядковый номер задания	18
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения? А) При выпуске продукции, соответствующей всем установленным требованиям к товароведным характеристикам, продукция меняет свой статус, становясь товаром, что и завершает товарную стадию. В) Проектирование и разработка товаров — этап предтоварной стадии, предназначенный для определения товароведных характеристик и регламентации их в виде технических требований нормативных и технологических документов. Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	19
Тип	1
Вес	1

Операция по разбраковке товарной партии на градации качества и удалению некачественных экземпляров характерна для	
	мойке
	сортировке товаров по качеству
	фасовке
	упаковыванию

Задание

Порядковый номер задания	20
Тип	2
Вес	1

Повторное использование осуществляется в формах:	
	переработка
	переделка
	ремонт
	фасовка

Задание

Порядковый номер задания	21
Тип	1
Вес	1

Завершающей стадией неиспользованных полностью товаров (длительного пользования, товарных отходов и т. п.) является их	
	мойка
	сортировка товаров по качеству
	фасовка
	упаковывание

Задание

Порядковый номер задания	22
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Доставка товаров	торговая услуга по транспортированию приобретенных товаров по адресу, указанному потребителем
Монтаж (сборка), наладка сложнотехнических товаров, раскрой тканей, подгонка и переделка готовой одежды	торговые услуги, которые формируют новые или измененные потребительские свойства товаров, более полно удовлетворяющие реальные потребности покупателей
Техническое обслуживание	совокупность сервисных услуг, осуществляемых продавцом или специальными сервисными организациями предназначенных для сохранения и/или восстановления качества товаров в процессе их эксплуатации
Гарантийный ремонт	услуга, оказываемая потребителю изготовителем, и/или продавцом, и/или специальными сервисными организациями для восстановления функционального назначения ремонтнопригодных товаров, на которые установлены гарантии изготовителя (или поставщика)

Задание

Порядковый номер задания	23
Тип	2
Вес	1

К объективным формирующим факторам технологического цикла относятся:
--

	сырье и материалы
	рецептура
	производственные процессы
	спрос потребителей

Задание

Порядковый номер задания	24
Тип	5
Вес	1

Установите соответствие:	
Материалы	продукция первичной переработки сырья, предназначенная для вторичной обработки и получения продукции для конечного использования
Полуфабрикаты	продукция, предназначенная для доведения до готовности с помощью незначительной кулинарной обработки (подогрева, варки, смешивания и т.п.)
Комплекующие изделия	продукция высокой степени готовности использования, требующая для приобретения функционального назначения сборки или сшивания (склеивания)
Рецептура	совокупность основного и вспомогательного сырья, в установленном соотношении

Задание

Порядковый номер задания	25
Тип	2
Вес	1

К сохраняющим товары факторам относятся:	
	упаковка
	операции товарной обработки, реализации, послепродажного обслуживания
	условия и сроки хранения, перевозки
	реализация

Задание

Порядковый номер задания	26
Тип	1
Вес	1

Элементом упаковки НЕ является	
	тара
	упаковочные материалы
	перевязочные материалы
	полуфабрикаты

Задание

Порядковый номер задания	27
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?	
А) Основное назначение упаковки — защита упакованных товаров от неблагоприятных внешних условий, а также предупреждение попадания частиц товаров или отдельных экземпляров в окружающую среду, что уменьшает количественные потери самих товаров, а также загрязнение окружающей среды.	
В) Для жидких продовольственных и непродовольственных товаров применение потребительской упаковки (бутылки, банки, коробки, тетрапаки, стаканы и т.п.) является обязательным условием при розничной продаже.	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	28
Тип	1
Вес	1

Способность упаковки при использовании и утилизации не наносить существенного вреда окружающей среде, относится к _____ свойствам упаковки.

	экологическим
	экономическим
	технологическим

Задание

Порядковый номер задания	29
Тип	1
Вес	1

К упаковке предъявляют следующие основополагающие требования:

	безопасность
	надежность
	взаимозаменяемость
	ограничение габаритов

Задание

Порядковый номер задания	30
Тип	4
Вес	1

_____ потери — уменьшение массы, объема, длины и других количественных характеристик товаров.

Количественные

Задание

Порядковый номер задания	31
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

А) Количественные потери в зависимости от причин возникновения делятся на два вида — естественная убыль и предреализационные потери.

В) Причинами возникновения естественной убыли служат следующие процессы: испарение воды, или усушка; распыл (утруска, распыление); розлив (размазывание); улетучивание веществ; впитывание жидкой фракции пищевого продукта в упаковку; дыхание (только для товаров, являющихся живыми объектами); бой стеклянной или раздавливание полимерной тары.

Подберите правильный ответ.

	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	32
Тип	4
Вес	1

_____ (размазывание) — количественные потери жидких и вязких, мазеобразных продуктов за счет прилипания частиц к стенкам тары, а также к вспомогательным средствам, используемым для перемещения товара из одного вида тары в другой.

Розлив

Задание

Порядковый номер задания	33
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?

<p>А) Внешние факторы, влияющие на потери — совокупность воздействий внешней среды, а также средств защиты от нее, влияющих на размеры потерь. В) Внутренние факторы, влияющие на потери, обусловлены химическим составом и структурой (строением) потребительских товаров. Подберите правильный ответ.</p>	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Товарная информация

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	34
Тип	1
Вес	1

<p>Сведения об основополагающих характеристиках товара, предназначенные для пользователей — субъектов коммерческой деятельности, - это _____ информация.</p>	
	товарная
	реализационная
	послереализационная

Задание

Порядковый номер задания	35
Тип	6
Вес	1

<p>Верны ли утверждения? А) К основополагающей информации относятся вид и наименование товара, его сорт, масса нетто, наименование предприятия-изготовителя, дата выпуска, срок хранения или годности. В) Потребительская товарная информация содержит сведения о наиболее привлекательных потребительских свойствах товаров: пищевой ценности, составе, функциональном назначении, способах использования и эксплуатации, безопасности, надежности и др. Подберите правильный ответ.</p>	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	36
Тип	6
Вес	1

<p>Верны ли утверждения? А) Словесная информация наиболее доступна для грамотного населения, если она дана на соответствующем языке (например, на русском языке для России или одном из языков субъектов Российской Федерации). В) К недостаткам словесной информации относится громоздкость: для ее размещения требуется значительная площадь на упаковке и/или товаре. Подберите правильный ответ.</p>	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	37
Тип	2
Вес	1

К достоинствам изобразительной информации относятся:
--

	наглядность
	лаконичность
	доступность восприятия
	неоднозначность

Задание

Порядковый номер задания	38
Тип	1
Вес	1

Сведения о товаре, передаваемые с помощью информационных знаков, характерны для информации.	
	цифровой
	звуковой
	словесной
	символической

Задание

Порядковый номер задания	39
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Достоверность	предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей информации в заблуждение
Языковая доступность	информация, которая должна быть на государственном языке или языке преобладающей части потребителей, для которых этот товар предназначен
Востребованность	требование, закрепляющее право потребителя на необходимую информацию и обязанность изготовителя или продавца ее предоставлять по первому требованию, регламентируется Законом РФ «О защите прав потребителей»
Понятность	требование, предполагающее использование общепринятых понятий и терминов, определения которых приводятся в федеральных законах, терминологических стандартах, словарях и справочниках или которые относятся к общепринятым, а потому не требуют определений и пояснений

Задание

Порядковый номер задания	40
Тип	2
Вес	1

К товарной информации предъявляют следующие основные требования:	
	достоверность
	доступность
	достаточность
	креативность

Задание

Порядковый номер задания	41
Тип	1
Вес	1

Доведение до заинтересованных субъектов всех необходимых сведений о товаре, регламентируемых Федеральным законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» относят к функции маркировки.	
	информационной
	идентифицирующей
	эмоциональной
	мотивационной

Задание

Порядковый номер задания	42
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?	
А) Маркировка — текст, условные обозначения или рисунок, нанесенные на упаковку и/или товар, а также другие вспомогательные средства, предназначенные для идентификации товара или отдельных его свойств и доведения до потребителя информации об изготовителях (исполнителях), товароведных характеристиках товара.	
В) Информационная функция маркировки как одного из средств товарной информации является основной.	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	43
Тип	4
Вес	1

_____ маркировка — текст, условные обозначения или рисунок, нанесенные продавцом на товарные и/или кассовые чеки, упаковки и/или товар.
Торговая

Задание

Порядковый номер задания	44
Тип	2
Вес	1

Носителями производственной маркировки могут быть:	
	этикетки
	вкладыши
	ярлыки
	кассовые чеки

Задание

Порядковый номер задания	45
Тип	4
Вес	1

_____ ленты — носители краткой дублирующей товарной информации, выполняемой на небольшой ленте и предназначенной для контроля или восстановления сведений о товаре в случае утраты этикетки, бирки или ярлыка.
Контрольные

Задание

Порядковый номер задания	46
Тип	5
Вес	1

Установите соответствие:	
Товарные знаки	обозначения, способные отличать соответственно товары и услуги одних юридических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц
Информационные знаки	условные обозначения, предназначенные для идентификации отдельных или совокупных характеристик товара
Фирменные знаки	знаки, предназначенные для идентификации изготовителя товаров или услуг
Ассортиментные товарные знаки	знаки, предназначенные для идентификации ассортиментной принадлежности: видовые — по виду товара, а марочные — по торговой марке или наименованию

Задание

Порядковый номер задания	47
Тип	4
Вес	1

Индивидуальные _____ знаки — это знаки, принадлежащие одному владельцу, они не указываются в действующем законодательстве и нормы их применения не установлены.

товарные

Задание

Порядковый номер задания	48
Тип	2
Вес	1

К знакам наименования мест происхождения товара относятся:	
	знаки наименования населенного пункта
	знаки наименования местности
	знаки исторического названия географического объекта
	знаки запрещающие

Задание

Порядковый номер задания	49
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?	
А) Не признается наименованием места происхождения товара обозначение, хотя и представляющее собой или содержащее название географического объекта, но вошедшее в Российской Федерации во всеобщее употребление как обозначение товара определенного вида, не связанное с местом его изготовления.	
В) Товарные знаки могут принадлежать одному или нескольким владельцам.	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

Задание

Порядковый номер задания	50
Тип	6
Вес	1

Верны ли утверждения?	
А) Товарно-сопроводительные документы предназначены для изготовителей и продавцов, поэтому относятся к коммерческой информации.	
В) Акты об установленном расхождении в количестве товаров составляют в тех случаях, когда фактическое количество товаров при приемке совпадает с количеством, указанным в документах.	
Подберите правильный ответ.	
	А – да, В – нет
	А – да, В – да
	А – нет, В – да
	А – нет, В – нет

1.5. Фонд оценочных средств МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

Рынок мясных товаров: состояние и перспективы развития.

85. Сравнительная характеристика остывшего, охлажденного, замороженного и повторно замороженного мяса по качеству, сохраняемости и использованию.

86. Пищевая ценность как сложное свойство, характеризующее качество продовольственных товаров.

87. Классификация продовольственных товаров на группы и подгруппы.
88. Классификация продовольственных товаров по содержанию полноценных белков, жиров.
89. Продукты питания с повышенным содержанием физиологически активных веществ.
90. Консервирование: понятие, назначение.
91. Негативные последствия воздействия повышенных доз некоторых физиологически активных веществ (алкоголя, алкалоидов) на организм человека.
92. Классификация зерномучных товаров на подгруппы однородной продукции.
93. Хлебобулочные изделия: понятие, назначение, конкурентоспособность местных товаропроизводителей.
94. Товароведная характеристика подгрупп овощей: клубнеплодов (картофель), корнеплодов, капустных, луковых, пряно-вкусовых, салатно-шпинатных, томатных, тыквенных по общими и специфичным критериям.
95. Плодоовощные консервы: понятие, назначение.
96. Вкусовые товары: понятие, назначение.
97. Кондитерские товары: понятие, назначение, характерные признаки.
98. Пищевые жиры: назначение, классификация, ассортимент, товарные сорта, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения.
99. Оценка качества пищевых жиров.
100. Рынок молочных товаров: состояние и перспективы развития.
101. Масло коровье: понятие, назначение.
102. Рынок яйца и продуктов его переработки: состояние и перспективы.
103. Рыбные товары: понятие, назначение.
104. Рыба соленая и маринованная: понятие, назначение, отличительные признаки.
105. Вяленые и сушеные рыбные товары: понятие, назначение, отличительные признаки.
106. Биологическая безопасность отечественных и импортных мясных товаров.
107. Полукопченые и копченые колбасы: понятие, назначение.
108. Методы переработки пластмасс в изделия: виды, их особенности, влияние на форму и внешний вид изделия.
109. Клеи: понятие, назначение, состав, свойства, классификация.
110. Металлическая посуда: классификация и видовой ассортимент.
111. Классификация и видовой ассортимент мебели: столярной, гнутой, пропильно-гнутоклееной и плетеной мебели; мебели на металлическом каркасе и пластмассовой.
112. Факторы, формирующие ассортимент и качество музыкальных товаров.
113. Фототовары: общие сведения, классификация, значение в современных условиях.
114. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Классификация и обзор ассортимента спортивных охотничьих и рыболовных товаров.
115. Единая система наименований и индексации бытовых часов.
116. Швейные товары: понятие, назначение, состояние рынка и перспективы его развития.
117. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения швейных товаров.
118. Особенности отделки трикотажных изделий.
119. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения трикотажных товаров.
120. Характеристика искусственных и синтетических обувных материалов для низа, верха обуви, внутренних и промежуточных деталей.
121. Размерно-полнотный ассортимент кожаной обуви.
122. Овчинно-шубное сырье, полуфабрикаты, готовые изделия: понятие, классификация, характеристика ассортимента.

Примерный перечень тем эссе

65. Актуальность проблемы обеспечения населения продовольствием.
66. Отечественное сельскохозяйственное и промышленное производство.
67. Стабилизация экономики страны.
68. Отрасли пищевой промышленности.
69. Поддержка отечественного производства.

70. Пути совершенствования ассортимента продовольственных товаров.
 71. Классификация веществ пищевых продуктов по химической природе.
 72. Пути совершенствования ассортимента продовольственных товаров.
 73. Расчет энергетической ценности пищевых продуктов.
 74. Потребительские свойства, обуславливающие пищевую ценность.
 75. Энергетическая ценность.
 76. Классификация продовольственных товаров по энергетической ценности.
 77. Биологическая ценность и эффективность.
 78. Физиологическая ценность.
 79. Физиологические и психические потребности, удовлетворяемые физиологически ценными веществами.
 80. Физиологически активные вещества.
 81. Продукты питания с повышенным содержанием основных витаминов и минеральных веществ.
- Определение ассортимента муки по органолептическим и физико-химическим показателям.***
82. Хлебобулочные изделия: понятие, назначение, конкурентоспособность местных товаропроизводителей.
- Распознавание сортов плодов по образцам.***
83. Определение качества свежих овощей по стандарту.
- Чай и чайные напитки: понятие, назначение, состав и пищевая ценность.***
84. Факторы, формирующие качество, тип и наименование вин.
- Сахар: понятие, назначение, состав и пищевая ценность.***
- Торты и пирожные: понятие, назначение.***
85. Карамель, конфеты, ирис, драже: понятие, назначение.
- Определение товарного сорта сыра по балльной оценке.***
- Определение вида и категории яйца.***
86. Сыры: понятие, назначение.
- Расшифровка маркировки рыбных консервов.***
- Определение качества соленой рыбы.***
87. Рыбные консервы и пресервы: понятие, назначение, отличительные признаки.
- Оценка качества вареных колбас по органолептическим показателям.***
- Факторы, формирующие ассортимент и качество товаров из пластмасс: конкуренция, сырье, производство.***
- Состояние, перспективы развития рынка товаров бытовой химии.***
88. Сравнительная характеристика разных видов стекол.
- Распознавание пластмасс органолептическим способом и идентификация товаров из пластмасс.***
- Распознавание видов стекол и керамики органолептическим способом.***
89. Изучение ассортимента металлохозяйственных товаров.
- Изучение ассортимента и оценка качества школьно-письменных товаров.***
- Изучение параметров и средств информации по руководствам по эксплуатации.***
90. Изучение ассортимента спортивных товаров.
- Изучение ассортимента ювелирных товаров.***
- Распознавание видов переплетений и отделок в тканях. Изучение ассортимента тканей и определение сортности по стандарту.***
91. Распознавание видов переплетений в тканях и их влияние на свойства тканей.
 92. Изучение ассортимента и определение сортности трикотажных товаров.
- Оценка качества швейных и трикотажных товаров.***
93. Изучение ассортимента и оценка качества кожаной, резиновой и валяной обуви по стандартам.
- Изучение ассортимента и оценка качества парфюмерных товаров.***
- Изучение ассортимента и оценка качества косметических товаров.***
94. Овчинно-шубные товары: понятие, назначение, классификация, состояние рынка и перспективы его развития.

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

105. Понятие, назначение, общие свойства, состав и классификация пластмасс.
106. Товары бытовой химии: понятие, назначение, классификация.
107. Стекло: понятие, способы производства, классификация, ассортимент.
108. Керамические товары: материалы, способы производства, классификация, характеристика ассортимента.
109. Металлохозяйственные товары: материалы, способы производства, классификация, ассортимент.
110. Мебельные товары: материалы производства, классификация, ассортимент, дефекты.
111. Электробытовые товары: назначение, классификация, ассортимент.
112. Школьно-письменные и канцелярские товары: классификация, ассортимент.
113. Музыкальные товары: понятие, назначение, классификация, ассортимент.
114. Бытовые электронные товары: функциональное назначение, классификация, ассортимент.
115. Классификация, промышленные материалы, используемые для производства игрушек.
116. Спортивные товары: функциональное назначение, классификация, ассортимент.
117. Материалы, применяемые в производстве ювелирных товаров. Классификация, ассортимент ювелирных товаров.
118. Виды и свойства волокон, пряжи. Этапы производства тканей.
119. Текстильные товары. Классификация и ассортимент тканей. Дефекты тканей.
120. Нетканые материалы и искусственные меха: понятие, применение.
121. Швейные товары: назначение, классификация, требования к качеству, условия хранения.
122. Материалы обувного производства. Этапы производства кожаных материалов для обуви.
123. Обувные товары. Классификация и ассортимент обуви. Виды дефектов.
124. Пушно-меховые товары: производство, классификация, требования к качеству, условия хранения.
125. Овчинно-шубные товары: производство, классификация, требования к качеству, условия хранения.
126. Парфюмерные товары: назначение, особенности производства, классификация, ассортимент.
127. Косметические товары: назначение, особенности производства, классификация, оценка качества косметических товаров.
128. Характеристика пищевой ценности продуктов питания. Энергетическая, биологическая, физиологическая, органолептическая ценности. Усвояемость и безопасность.
129. Белки. Значение для организма, нормы потребления. Состав, классификация, содержание в продуктах, изменение свойств под влиянием различных факторов.
130. Углеводы. Состав, значение, классификация, содержание в продуктах. Изменение их свойств под влиянием различных факторов.
131. Органические кислоты, дубильные, красящие и ароматические вещества, фитоциды и алкалоиды. Их значение в питании, влияние на вкусовые и кулинарные свойства продуктов.
132. Витамины. Их классификация, значение для организма, содержание в продуктах. Факторы, разрушающие и сохраняющие витамины. Витаминизация пищевых продуктов.
133. Основы хранения пищевых продуктов. Влияние тары, упаковки, транспортирования, влажности, температуры воздуха, света, микроорганизмов на качество пищевых продуктов.
134. Качество пищевых продуктов. Признаки качества, факторы, определяющие качество, методы оценки качества пищевых продуктов.
135. Клубнеплоды. Их виды, особенности химического состава пищевой ценности. Основные хозяйственно-ботанические сорта. Дефекты, болезни, хранение, использование в кулинарии.
136. Семечковые плоды. Их виды, особенности химического состава и пищевой ценности. Требования к качеству абрикосовых и персиков. Болезни. Использование в кулинарии.

137.Рыба живая и охлажденная. Виды, требования к качеству, дефекты. Использование в кулинарии.

138.Мороженая рыба. Способы замораживания, ассортимент, требования к качеству, хранение, использование в кулинарии.

139.Сельди соленые. Способы посола, классификация, ассортимент, товарные сорта, требования к качеству, использование в кулинарии.

140.Способы копчения, ассортимент, требование к качеству, использование в кулинарии. На примере: скумбрии копченой.

141.Колбасные изделия. Классификация, сырье, производство, ассортимент, требования к качеству, использование в кулинарии, сроки реализации вареных колбас.

142.Молоко коровье. Химический состав и пищевая ценность, ассортимент молока по способу обработки и жирности. Кулинарное использование. Хранения молока.

143.Растительное масло. Пищевое значение, виды по сырью и способу очистки. Требования к качеству подсолнечного масла.

144.Крупы из зернобобовых культур. Особенности пищевой ценности, кулинарные свойства. Ассортимент, требования к качеству, хранение.

145.Макаронные изделия, их классификация. Характеристика трубчатых и нитеобразных изделий, использование в кулинарии.

146.Фруктово-ягодные кондитерские изделия: варенье, джем, повидло, цукаты. Особенности получения, ассортимент. Требования к качеству повидла, дефекты. Кулинарное использование.

147.Классификация тортов и пирожных, их ассортимент, требование к качеству, упаковка, сроки хранения, дефекты, кулинарное использование.

148.Чай. Пищевая ценность и особенности химического состава, классификация. Товарные сорта, показатели качества черного байхового чая. Хранение и использование чая.

149.Кофе. Пищевая ценность и особенности химического состава, классификация. Требование к качеству, хранение и использование.

Типовое контрольные задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЕТ

Предмет и задачи товароведения. Химический состав продовольственных товаров

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1.
Тип	1
Вес	1

Возникновение товароведения как науки относится к

XVI веку
XVIII веку
середине XIX века
началу XX века

Задание

Порядковый номер задания	2.
Тип	1
Вес	1

Основоположник отечественного товароведения –

Киттары М.Я.
Петров П.П.
Никитинский Я.Я.

	Церевитинов Ф.В.
--	------------------

Задание

Порядковый номер задания	3.
Тип	1
Вес	1

Биологические активные элементы, участвующие в жизнедеятельности организма, -	
	нутриенты
	БАДы
	витамины
	белки

Задание

Порядковый номер задания	4.
Тип	1
Вес	1

Природные сорта плодов -	
	помологические
	ампелографические
	хозяйственно-ботанические
	диетические

Задание

Порядковый номер задания	5.
Тип	1
Вес	1

Изделия, вырабатываемые на данном предприятии или в определенной отрасли, -	
	промышленный ассортимент
	ассортимент предприятия
	ассортимент отрасли
	торговый ассортимент

Задание

Порядковый номер задания	6.
Тип	1
Вес	1

Неорганические вещества -	
	зольные соединения
	ароматические вещества
	витамины
	жиры

Задание

Порядковый номер задания	7.
Тип	1
Вес	1

Способность продукта поглощать воду -	
	гигроскопичность
	впитываемость
	влажность
	гниение

Задание

Порядковый номер задания	8.
Тип	2
Вес	1

Технологические факторы, оказывающие влияние на качество товаров:	
	свойства сырья
	свойства материалов
	свойства технологий
	свойства управления

Задание

Порядковый номер задания	9.
Тип	2
Вес	1

Задачи, стоящие перед товароведением:

	изучение характеристик товаров, составляющих потребительскую ценность
	анализ ассортиментной политики торговой организации
	оценка качества товаров
	проведение маркетинговых исследований предпочтений товаров потребителями
	оценка эффективности деятельности торговой организации

Задание

Порядковый номер задания	10.
Тип	2
Вес	1

Рациональное питание – фактор:

	поддержания здоровья
	активного долголетия
	запуска механизма заболеваний неинфекционной природы
	замедления процессов выздоровления

Задание

Порядковый номер задания	11.
Тип	2
Вес	1

Мировые тенденции продовольственных рынков:

	увеличение масштабов международной торговли продуктами здорового питания
	рост международной торговли переработанными и готовыми к употреблению продуктами питания по сравнению с сырьевыми продуктами
	падение международной торговли генномодифицированными продуктами
	увеличение площадей, пригодных для ведения сельского хозяйства

Задание

Порядковый номер задания	12.
Тип	2
Вес	1

По степени готовности к употреблению продовольственные товары делятся на:

	гастрономические товары
	бакалейные товары
	вкусовые товары
	кондитерские товары

Задание

Порядковый номер задания	13.
Тип	2
Вес	1

Продукты с неполноценными белками:

	пшено
	кукуруза
	мясо
	рыба
	молоко

Задание

Порядковый номер задания	14.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие продуктов и содержания воды:

Сахар	0,14 %
Крупа	14 %
Мясо	65 %

Овощи	95 %
-------	------

Задание

Порядковый номер задания	15.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие норм потребления пищевых продуктов, по данным Минздрава:

Хлебные продукты	96 кг
Овощи и бахчевые	140 кг
Рыболопродукты	22 кг
Молоко и молокопродукты	325 кг

Задание

Порядковый номер задания	16.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие наук и их вклада в товароведение:

Экономика	общественная сущность потребительской стоимости, товарного производства
Химия	строение, свойства и пищевая ценность продуктов
Микробиология	выбор режимов транспортирования и хранения пищевых продуктов
Экономическая география	организация движения товаров

Задание

Порядковый номер задания	17.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие ученых и их вклада в товароведение:

Киттары М.Я.	основоположник отечественного товароведения
Никитинский Я.Я.	связь товароведения с технологией производства
Церевитинов Ф.В.	химические процессы, происходящие в плодах и овощах во время длительных перевозок и хранения при низких температурах
Петров П.П.	преподаватель товароведения в Московской практической академии коммерческих наук, создатель товарного кабинета, товарной лаборатории и музея

Задание

Порядковый номер задания	18.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

Количество общественно необходимого труда, затраченного на производство товара	стоимость товара
Полезность товара, способность удовлетворять какую-либо потребность	потребительская стоимость товара
Объективная особенность, проявляемая при создании, эксплуатации и потреблении товара	свойство товара
Набор товаров, объединенных по какому-либо признаку	ассортимент товаров

Задание

Порядковый номер задания	19.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие витаминов и их роли в организме человека:

А	рост, зрение
Д	усвоение кальция и фосфора
Е	фактор размножения
АТ	свертывание крови

Задание

Порядковый номер задания	20.
Тип	4
Вес	1

Научная дисциплина, изучающая потребительские свойства товаров, - _____.
товароведение

Задание

Порядковый номер задания	21.
Тип	4
Вес	1

_____ товары удовлетворяют потребности человека, связанные с уменьшением голода и жажды.

Продовольственные

Задание

Порядковый номер задания	22.
Тип	4
Вес	1

Питание, организованное в соответствии с реальными потребностями человека и обеспечивающее оптимальный уровень обмена веществ, - _____ питание.

рациональное

Задание

Порядковый номер задания	23.
Тип	4
Вес	1

Отечественная пищевая промышленность включает _____ отраслей.

В ответе укажите число.

13

Задание

Порядковый номер задания	24.
Тип	5
Вес	1

Расположите классификационные группы товаров от наиболее крупной к менее крупной:

Вид

Разновидность

Сорт

Марка

Задание

Порядковый номер задания	25.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Первый этап товароведения – товароведно-технологический.

В. Товароведно-формирующий этап товароведения относится к началу XX века.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	26.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Основная задача второго исторического этапа товароведения – изучение влияния технологических факторов на качество товара.

В. Основная задача товароведно-описательного исторического этапа – разработка научных основ формирования, оценки и управления потребительской стоимостью, качеством и ассортиментом товаров.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Пищевая ценность. Методы определения качества продовольственных товаров. Хранение и консервирование продовольственных товаров

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	27.
Тип	1
Вес	1

При окислении в организме человек 1 г белков выделяется _____ энергии.	
	16,7 кДж
	9,3 ккал
	3,75 ккал
	15,7 кДж

Задание

Порядковый номер задания	28.
Тип	1
Вес	1

Суточная потребность женщин 18-40 лет в энергии	
	2400 ккал
	1800 ккал
	2800 ккал
	3100 ккал

Задание

Порядковый номер задания	29.
Тип	2
Вес	1

Физические процессы, изменяющие качество продуктов:	
	увлажнение
	высыхание
	карамелизация
	самосогревание

Задание

Порядковый номер задания	30.
Тип	2
Вес	1

Запах муки определяют после:	
	согревания ее в ладони дыханием
	настаивания ее в теплой воде
	растирания ее по тыльной стороне ладони
	снятия пробы подогретым ножом

Задание

Порядковый номер задания	31.
Тип	2
Вес	1

Физико-химические методы консервирования:	
	копчение
	консервирование сахаром
	пастеризация
	маринование
	квашение

Задание

Порядковый номер задания	32.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие различных видов ценностей продуктов:	
Биологическая ценность	наличие в продуктах компонентов, не синтезируемых в организме

Физиологическая ценность	способность продуктов питания влиять на пищеварительную, нервную, сердечно-сосудистую системы человека и на сопротивляемость его организма заболеваниям
Органолептическая ценность	внешний вид, консистенция, запах, вкус, состав, степень свежести продуктов
Усвояемость	доля использования продукта организмом

Задание

Порядковый номер задания	33.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие вкусов и продуктов:	
Сладкий	сахар
Соленый	соль
Кислый	уксус
Горький	гликозиды

Задание

Порядковый номер задания	34.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие методов консервирования:	
Биохимические	квашение окуривание
Физико-химические	консервирование солью сушка вяление
Физические	замораживание стерилизация

Задание

Порядковый номер задания	35.
Тип	4
Вес	1

Нагревание продукта до температуры 63–65 °С в течение 30–40 мин или до температуры 85–90°С в течение 1–1,5 мин - _____.
пастеризация

Задание

Порядковый номер задания	36.
Тип	4
Вес	1

Тепловая обработка герметически закрытого продукта при температуре 113–120 °С - _____.
стерилизация

Задание

Порядковый номер задания	37.
Тип	4
Вес	1

Метод определения показателей качества продукции на основе анализа восприятий органов чувств - _____ метод.
органолептический

Задание

Порядковый номер задания	38.
Тип	4
Вес	1

Разложение углеводов и некоторых спиртов под действием ферментов, выделяемых микроорганизмами, - _____.
брожение

Задание

Порядковый номер задания	39.
Тип	5
Вес	1

Расположите компоненты продуктов по степени усвояемости организмом от большей к меньшей:

Углеводы

Жиры

Белки

Клетчатка

Задание

Порядковый номер задания	40.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Шоколад имеет сладковато-горький вкус.

В. При оценке зрелости арбузов пользуются слуховыми ощущениями.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Товароведение зерномучных товаров

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	41.
Тип	1
Вес	1

Составная часть зерна, богатая жирами, белками, минеральными солями, витаминами, клетчаткой, -

	алеироновый слой
	оболочки
	эндосперм
	зародыш

Задание

Порядковый номер задания	42.
Тип	1
Вес	1

Зародыш зерна при переработке

	удаляют, так как из-за окисления жира происходит прогоркание зерна
	удаляют, так как в нем содержится неусваиваемая организмом клетчатка
	сохраняют, так как в нем нет крахмала
	сохраняют, так как он богат витаминами, ферментами, клетчаткой, крахмалом, белками, жирами и углеводами

Задание

Порядковый номер задания	43.
Тип	1
Вес	1

Толокно – тонкоизмельченные в муку ядра _____.

	овса
	проса
	гречихи
	риса
	кукурузы

Задание

Порядковый номер задания	44.
Тип	1
Вес	1

Относительная влажность воздуха для хранения крупы -	
	65-70 %
	30-35 %
	45-50 %
	75-80 %

Задание

Порядковый номер задания	45.
Тип	1
Вес	1

Группы хлеба и хлебобулочных изделий по способу выпечки:	
	формовой, подовый
	пшеничный, ржаной
	простой, сдобный
	батоны, булки

Задание

Порядковый номер задания	46.
Тип	1
Вес	1

Беспористая масса мякиша хлеба -	
	закал
	непромес
	пористость
	пропеченность

Задание

Порядковый номер задания	47.
Тип	1
Вес	1

Срок хранения хлеба из ржаной муки -	
	36 часов
	24 часа
	48 часов
	72 часа

Задание

Порядковый номер задания	48.
Тип	2
Вес	1

Бобовые зерновые культуры:	
	соя
	чечевица
	гречиха
	просо

Задание

Порядковый номер задания	49.
Тип	2
Вес	1

Крупа, содержащая много жира:	
	овсяная крупа
	просо
	гречиха
	рис
	кукурузная крупа

Задание

Порядковый номер задания	50.
Тип	2
Вес	1

Из пшеницы вырабатывают:

	манную крупу
	крупу «Артек»
	хлопья
	продел
	толокно
	крупу «Геркулес»

Задание

Порядковый номер задания	51.
Тип	2
Вес	1

Ржаная мука выпускается	помолов.
	обойного
	обдирного
	сеяного
	потолочного

Задание

Порядковый номер задания	52.
Тип	2
Вес	1

Верные утверждения:	
	Мука 2-го сорта вырабатывается из мягких пшениц
	Влажность крупы – до 15 %
	При низких температурах срок хранения муки продлевается
	Чем выше сорт муки, тем выше зольность

Задание

Порядковый номер задания	53.
Тип	2
Вес	1

Требования к качеству макаронных изделий:	
	поверхность гладкая или шероховатая
	стекловидный излом изделия
	вкус и запах без горечи, затхлости и плесени
	цвет однотонный с желтоватым или сероватым оттенком, без следов промеса

Задание

Порядковый номер задания	54.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие влажности продуктов:	
8-12 %	сухари
11-13 %	макаронны
13-14 %	мука
37-51 %	хлеб

Задание

Порядковый номер задания	55.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие форм и типов макарон:	
Трубчатые макаронные изделия	макаронны рожки
Нитевидные макаронные изделия	вермишель
Ленточные макаронные изделия	лапша
Фигурные макаронные изделия	бантики

Задание

Порядковый номер задания	56.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие составных компонентов зерна:	
Цветковые пленки, плодовые и семенные оболочки	4-6 %
Алейроновый слой	5-7 %
Эндосперм	51-83 %
Зародыш	7-9 %

Задание

Порядковый номер задания	57.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие состава муки:	
Белок	6,9-12,9 %
Крахмал	54-81,6 %
Жир	0,9-1,9 %
Минеральные вещества	0,5-1,6 %

Задание

Порядковый номер задания	58.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие выхода муки:	
Простой помол	95-96 %
Односортовый помол	72-95 %
Двухсортовый помол муки 1 сорта	40-50 %
Двухсортовый помол муки 2 сорта	28-38 %

Задание

Порядковый номер задания	59.
Тип	4
Вес	1

Крупа содержит сорной примеси 0,4 %, необрушенных зерен 0,7 %, испорченных ядер 0,3 %, мучели 0,2 %, сбитых ядер 0,8 % (при норме 0,5 %).

Процент доброкачественного ядра равен ____ %.

В ответе укажите число в формате 12,3

98,1

Задание

Порядковый номер задания	60.
Тип	4
Вес	1

Масса навески муки до высушивания 5 г, после высушивания 4,5 г. Влажность муки равна ____ %.

В ответе укажите число в формате 12,3

10,0

Задание

Порядковый номер задания	61.
Тип	4
Вес	1

Максимальная влажность круп - ____%

В ответе укажите число цифрами.

14

Задание

Порядковый номер задания	62.
Тип	4
Вес	1

Щелушение, удаление цветочных пленок, плодовых и семенных оболочек - _____.

обрушивание

Задание

Порядковый номер задания	63.
Тип	5
Вес	1

Расположите крупы по времени приготовления от минимального к максимальному:	
манная крупа	
крупа «Полтавская»	
рисовая крупа	
ячневая крупа	
перловая крупа	

Задание

Порядковый номер задания	64.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:
 А. Ядрица – это целые ядра пропаренной гречихи.
 В. Белки пшена очень ценные.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	65.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:
 А. Пищевая ценность крупы 500-700 ккал на 100 г.
 В. В манной крупе меньше клетчатки, чем в овсяной.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Вкусовые товары

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	66.
Тип	1
Вес	1

Рассыпной листовой чай -

	байховый
	гранулированный
	экстрагированный
	прессованный

Задание

Порядковый номер задания	67.
Тип	1
Вес	1

Чай Dust – это

	крошка
	высевка
	мелкий чай
	крупный листовой чай

Задание

Порядковый номер задания	68.
Тип	1
Вес	1

Ботанические виды кофе Арабика и Робуста произрастают в

	Индии
	Аргентине

	Китае
	Монголии

Задание

Порядковый номер задания	69.
Тип	1
Вес	1

Вина с содержанием спирта 10-12 % об. и сахара 5 % -	
	полусладкие
	десертные
	полусухие
	сладкие
	сухие

Задание

Порядковый номер задания	70.
Тип	1
Вес	1

Свойство табачного дыма вызывать комплекс вкусовых ощущений -	
	вкусовая крепость
	физиологическая крепость
	биологическая крепость
	ароматическая крепость

Задание

Порядковый номер задания	71.
Тип	1
Вес	1

Сбраживанием суслу вместе с мезгой получают _____ вина.	
	красные
	розовые
	белые
	желтые

Задание

Порядковый номер задания	72.
Тип	1
Вес	1

Крепость ликеро-водочных изделий	
	9-30 % об.
	1,5-8 % об.
	31-65 % об.
	40-96 % об.

Задание

Порядковый номер задания	73.
Тип	2
Вес	1

Вкусовые товары:	
	соки и вина
	спиртные напитки
	табачные изделия
	мед

Задание

Порядковый номер задания	74.
Тип	2
Вес	1

Сырье для производства кофейных напитков:	
	хлебные злаки
	цикорий
	желуди

	куркума
	ваниль

Задание

Порядковый номер задания	75.
Тип	2
Вес	1

Коровые и корневые пряности:	
	корица
	имбирь
	анис
	укроп
	розмарин

Задание

Порядковый номер задания	76.
Тип	2
Вес	1

Полгода хранятся:	
	наливки
	бальзамы
	горькие настойки
	сладкие настойки
	десертные напитки

Задание

Порядковый номер задания	77.
Тип	2
Вес	1

Специальные вина:	
	портвейн
	мадера
	херес
	вермут
	виски

Задание

Порядковый номер задания	78.
Тип	2
Вес	1

Коньяки:	
	арманьяк
	виньяк
	бренди
	виски
	мадера

Задание

Порядковый номер задания	79.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие:	
Квас	распространенный освежающий слабоалкогольный напиток, содержащий не более 1,2 % спирта
Пиво	слабоалкогольный напиток, содержащий 1,5-7 % спирта
Брага	пенящийся, непрозрачный напиток темно-коричневого цвета, содержащий 1,5-3 % спирта
Сироп	сгущенный раствор плодово-ягодных соков, сахара, ароматических веществ, кислот

Задание

Порядковый номер задания	80.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие вин:	
Молодые вина	вина, реализуемые до 1 января следующего за урожаем винограда года
Вина без выдержки	вина, реализуемые с 1 января следующего за урожаем винограда года
Выдержанные вина	вина улучшенного качества, получаемые по специальной технологии с обязательной выдержкой перед розливом в бутылки не менее 6 мес.
Марочные вина	высококачественные вина, получаемые по специальной технологии и выдержанные не менее 1,5 лет
Коллекционные вина	вина высокого качества, дополнительно выдержанные не менее 3 лет в бутылках

Задание

Порядковый номер задания	81.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие видов соли:	
Каменная	из недр земли
Выварочная	выпаренная из рассолов
Самосадочная	со дна соленых озер
Садочная	из воды океанов и морей

Задание

Порядковый номер задания	82.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие видов пряностей:	
Листовые пряности	розмарин
Цветочные пряности	гвоздика
Семенные пряности	горчица
Плодовые пряности	ваниль

Задание

Порядковый номер задания	83.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие маркировки чая:	
FP	чай, изготовленный из верхней части побега
OP	чай из первого листа флеша
P	чай из второго листа флеша
PS	чай из третьего листа флеша

Задание

Порядковый номер задания	84.
Тип	4
Вес	1

Крепкий алкогольный напиток, отличающийся светло-коричневым цветом, ароматом зерна и подгорелости, - _____.
виски

Задание

Порядковый номер задания	85.
Тип	4
Вес	1

Вкусовой товар, получаемый путем специальной обработки флешей, - _____.
чай

Задание

Порядковый номер задания	86.
Тип	4
Вес	1

Предельная относительная влажность воздуха при хранении кофе - ____ %.
В ответе укажите число
75

Задание

Порядковый номер задания	87.
Тип	4
Вес	1

Английский алкогольный напиток, разновидность настойки, получаемый из ячменного спирта и подвергающийся вторичной дистилляции с можжевелевой ягодой, - _____.

джин

Задание

Порядковый номер задания	88.
Тип	5
Вес	1

Расположите в порядке уменьшения сроков хранения:

Соль с фтором

Соль с йодом

Столовый хрен

Майонез

Задание

Порядковый номер задания	89.
Тип	5
Вес	1

Расположите в порядке увеличения крепости алкогольных напитков:

Пунши

Наливки

Кремы

Десертные ликеры

Бальзамы

Задание

Порядковый номер задания	90.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Желтый чай получают из чайного пропаренного листа с разрушенными ферментами.

В. Черный и зеленый чай изготавливаются из побегов разных растений.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Пищевые жиры. Молочные товары. Яичные товары

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	91.
Тип	1
Вес	1

Температура плавления говяжьего жира -

	42-52 °С
	44-45 °С
	36-42 °С
	80-90 °С

Задание

Порядковый номер задания	92.
Тип	1
Вес	1

Температура плавления молочного жира -

	27-34 °С
	23-28 °С

	36-42 °С
	44-47 °С

Задание

Порядковый номер задания	93.
Тип	1
Вес	1

Минимальная жирность сливок -	
	10 %
	12 %
	14 %
	17 %
	20 %

Задание

Порядковый номер задания	94.
Тип	1
Вес	1

Мороженое жирностью 12 % -	
	пломбир классический
	сливочное классическое
	молочное классическое
	молочное жирное

Задание

Порядковый номер задания	95.
Тип	1
Вес	1

В процессе длительного хранения через поры, особенно на тупом конце яйца, испаряется влага, белок несколько усыхает, между белковой и подскорлупной оболочкой яйца образуется воздушная камера -

	пуга
	свищ
	красюк
	пахта

Задание

Порядковый номер задания	96.
Тип	1
Вес	1

Взбитая яичная масса -	
	льезон
	меланж
	красюк
	пуга

Задание

Порядковый номер задания	97.
Тип	2
Вес	1

В диетических яцах:

	белок плотный
	высота воздушной камеры не более 4 мм
	желток немного может отклоняться от центрального положения
	белок светлый, непрозрачный

Задание

Порядковый номер задания	98.
Тип	1
Вес	1

Сыры типа _____ имеют на разрезе рисунок, состоящий из крупных глазков круглой или овальной формы.

	Швейцарского
	Голландского
	Чеддер
	Латвийского

Задание

Порядковый номер задания	99.
Тип	2
Вес	1

Массовая доля жира в маложирном молоке:	
	1,2 %
	1,5 %
	2,0 %
	2,5 %
	0,3 %
	0,5 %
	1,0 %
	3,2 %
	3,5 %
	6,0 %

Задание

Порядковый номер задания	100.
Тип	2
Вес	1

Сыры типа Голландского:	
	Костромской сыр
	Угличский сыр
	Пошехонский сыр
	Российский сыр
	Швейцарский сыр

Задание

Порядковый номер задания	101.
Тип	2
Вес	1

Кисломолочные продукты:	
	кефир
	творог
	йогурт
	сливочное масло
	маргарин

Задание

Порядковый номер задания	102.
Тип	2
Вес	1

Дефекты сухих молочных консервов:	
	салистый привкус
	затхлый запах
	прогорклость
	повышенная растворимость
	посветление цвета

Задание

Порядковый номер задания	103.
Тип	2
Вес	1

Непредельные жирные кислоты:	
	линолевая
	арахионовая
	стеариновая

	пальмитиновая
--	---------------

Задание

Порядковый номер задания	104.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие кислотность продуктов:

Сметана	65°Т
Сливки	19°Т
Топленое молоко	2°Т
Йогурт	75°Т

Задание

Порядковый номер задания	105.
Тип	3
Вес	1

Укажите соответствие сроков хранения:

Кефир	36 часов
Кумыс	48 часов
Торт творожный	24 часа
Масло сливочное	30 дней

Задание

Порядковый номер задания	106.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие температур плавления маргаринов:

Твердые маргарины для приготовления кремов	27-38 °С
Твердые маргарины для производства слоеного теста	36-44 °С
Мягкие маргарины	25-36 °С
Жидкие маргарины	17-38 °С

Задание

Порядковый номер задания	107.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие способов производства и выхода масла:

Экстрагирование	99 %
Двукратное прессование	90 %
Горячее прессование	60 %
Холодное прессование	40 %

Задание

Порядковый номер задания	108.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие обозначений и расшифровок маргаринов:

МЖК	маргарин жидкий кулинарный
МТС	маргарин твердый, используемый в производстве слоеного теста
ММ	маргарин мягкий, используемый в пищу
МЖП	маргарин жидкий для промышленного изготовления хлебобулочных и выпеченых кондитерских изделий

Задание

Порядковый номер задания	109.
Тип	4
Вес	1

Глубокая трещина, пронизывающая головку сыра, появляющаяся при неправильном формовании и сильном газообразовании, - _____.

свищ

Задание

Порядковый номер задания	110.
--------------------------	------

Тип	4
Вес	1

При окислении 100 г жиров выделяется _____ ккал энергии.
В ответе введите целое число.

930

Задание

Порядковый номер задания	111.
Тип	4
Вес	1

Измельченная маслянистая масса - _____.

мятка

Задание

Порядковый номер задания	112.
Тип	4
Вес	1

По калорийности маргарин, содержащий 40-60 % жира, - _____.
низкокалорийный

Задание

Порядковый номер задания	113.
Тип	5
Вес	1

Расположите в правильной последовательности этапы производства масла:

Прессование

Гидратация

Нейтрализация

Отбелка

Дезодорация

Задание

Порядковый номер задания	114.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Чем выше температура плавления жира, тем выше его усвояемость.

В. Сборные животные топленые жиры не подразделяются на сорта.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	115.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Из горчицы и льна получают масло.

В. В качестве жирорастворителя при производстве масла используют бензин.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Рыбные товары

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	116.
Тип	1
Вес	1

Калорийность 100 г рыбы -	
	100-200 ккал
	50-100 ккал
	200-300 ккал
	350-500 ккал

Задание

Порядковый номер задания	117.
Тип	1
Вес	1

Усвояемость белков рыбных продуктов -	
	93-98 %
	98-99 %
	90-93 %
	85-90 %

Задание

Порядковый номер задания	118.
Тип	1
Вес	1

У морских рыб семейства _____ брюшные плавники расположены впереди грудных или под ними; 3 спинных и 2 анальных плавника; тело покрыто мелкой чешуей; мясо белое, малокостистое.	
	тресковых
	скумбroidных
	сельдевых
	ставридовых

Задание

Порядковый номер задания	119.
Тип	2
Вес	1

Полупроходные рыбы:	
	судак
	вобла
	треска
	налим

Задание

Порядковый номер задания	120.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие семейств рыб:	
Осетровые	белуга
Лососевые	нерка
Карповые	толстолобик
Окуновые	ерш
Сельдевые	килька

Задание

Порядковый номер задания	121.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие дефектов соленых рыбных товаров:	
Загар	разложение крови у позвоночника с образованием темно-бурой окраски
Ржавчина	пожелтение поверхности и мяса рыбы
Фуксин	красный налет на поверхности крепосоленой рыбы, хранящейся в тепле без тузлука
Прыгунок	заражение личинкой сырной мухи при хранении рыбы без рассола

Задание

Порядковый номер задания	122.
Тип	4
Вес	1

Употребляемая в пищу хорда осетровых рыб - _____.

визига

Задание

Порядковый номер задания	123.
Тип	4
Вес	1

Рыба, имеющая в толще мышц температуру от –1 до 5 °С, - _____ рыба.

охлажденная

Задание

Порядковый номер задания	124.
Тип	4
Вес	1

Тонкая прочная пленка, образующая мешок-оболочку, в котором находится икра лососевых и осетровых рыб, - _____.

ястык

Задание

Порядковый номер задания	125.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Вялению подвергают нежирную рыбу.

В. Копчение рыбы при температуре 60 °С – горячее.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Мясные товары

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	126.
Тип	1
Вес	1

Мраморность мясу придает

	межмышечная жировая ткань
	подкожная жировая ткань
	внутренняя жировая ткань
	брыжечная жировая ткань

Задание

Порядковый номер задания	127.
Тип	1
Вес	1

Субпродукты I категории

	печень и сердце
	язык и легкие
	вымя и уши
	головы и ноги

Задание

Порядковый номер задания	128.
Тип	1
Вес	1

Тушки _____ категории имеют хорошо развитые мышцы, а у цыплят-бройлеров – очень хорошо развитые. Киль грудной кости не выделяется. Отложения подкожного жира на тушках молодняка – на груди и животе, у взрослой птицы – на спине, животе и груди. На поверхности тушек допускаются легкие ссадины, не более двух порывов кожи длиной до 1 см, но не на филе, единичные пеньки и легкое слущивание эпидермиса

кожи.	
	первой
	второй
	третьей
	высшей

Задание

Порядковый номер задания	129.
Тип	2
Вес	1

Плоские кости - кости	
	лопатки
	таза
	черепа
	конечностей
	суставов
	позвонков

Задание

Порядковый номер задания	130.
Тип	2
Вес	1

Полуфабрикаты задней четвертины говяжьей туши:	
	тонкий край
	вырезка
	пашина
	толстый край
	покромка
	грудинка

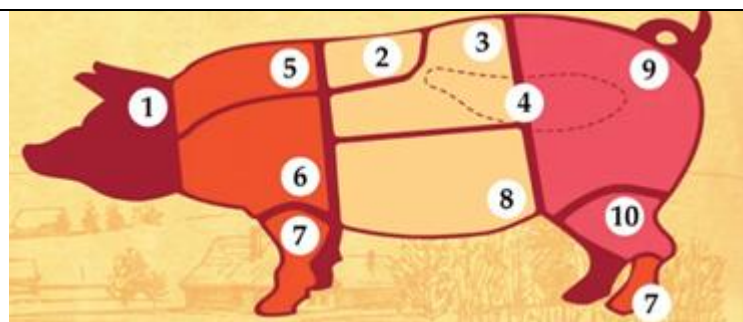
Задание

Порядковый номер задания	131.
Тип	2
Вес	1

Признаки повторно замороженного мяса:	
	темно-красная поверхность
	без запаха
	жир красного цвета
	бульон мутный, с обилием пены, без аромата
	мясной сок прозрачный
	розовато-серая поверхность
	запах сырости
	жир бледно-розовый или белый

Задание

Порядковый номер задания	132.
Тип	3
Вес	1



Установите соответствие:

6	лопатка
9	окорок
4	вырезка

10	голяшка
----	---------

Задание

Порядковый номер задания	133.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие маркировок:

ЦБЕ1	цыплята-бройлеры полупотрошенные I категории
КЕЕ1	куры потрошенные I категории
УР2	утки потрошенные с комплектом потрохов 2 категории
ЦБЕ2	цыплята потрошенные 2 категории

Задание

Порядковый номер задания	134.
Тип	4
Вес	1

«Р» на маркировке дичи означает, что в упаковке

рябчики

Задание

Порядковый номер задания	135.
Тип	4
Вес	1

Второстепенные продукты убоя скота (внутренние органы, головы, хвосты, ноги) - _____.

субпродукты

Задание

Порядковый номер задания	136.
Тип	4
Вес	1

Телятина – это мясо крупного рогатого скота возрастом до ___ месяцев.

В ответе укажите число.

3

Задание

Порядковый номер задания	137.
Тип	4
Вес	1

Процесс постепенного размягчения мышечной ткани убитого животного с накоплением азотистых экстрактивных веществ - _____ мяса.

созревание

Задание

Порядковый номер задания	138.
Тип	5
Вес	1

Расположите в порядке увеличения сроков созревания мяса:

крупный рогатый скот, температура 16–18 °С

крупный рогатый скот, температура 8– 10 °С

баранина, температура 0 °С

свинина, температура 0 °С

крупный рогатый скот, температура 0 °С

Задание

Порядковый номер задания	139.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?

А. Животные жиры более чем на 50 % состоят из высокомолекулярных насыщенных жирных кислот.

В. На 85 % в мясе неполноценные белки.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно

	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

Задание

Порядковый номер задания	140.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения:

А. Ушная раковина свиней – это хрящевая ткань.

В. Кровь относится к соединительной ткани.

	А – верно, В – верно
	А – верно, В – неверно
	А – неверно, В – верно
	А – неверно, В – неверно

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

РАССМОТРЕНО
на заседании Педагогического совета
ЧПОУ ПГТК
Протокол № 1
от «30» августа 2022 г



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ ПГТК
Э.Т.Шлосберг

СОГЛАСОВАНО
Работодатель
ИП Орехова Г.В.
Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

**ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»
(БАЗОВОЙ ПОДГОТОВКИ)»**

МДК.04.01 Технология выполнения работ по профессии Агент коммерческий

Пенза 2022

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовой подготовки)»**

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК _____

Разработчик: Сафронова О.Н., к.э.н.

ОДОБРЕНО

На заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Протокол № 1 от « 29 » августа 20 22 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин и модулей специальности «Коммерция (по отраслям)»

Савинова О.В., к.э.н., доцент

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка) заочной формы обучения** в части освоения вида деятельности (ВД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

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

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

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации, переподготовки и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего общего образования.

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

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

- иметь практический опыт:

- составления договоров;
- установления коммерческих связей;

- оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли;
- применения методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения;
- оформления и проверки правильности составления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- анализа маркетинговой среды организации;
- расшифровки маркировки;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- установления градаций качества;
- контроля режима и сроков хранения.

- уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение;
- оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли;
- оформлять и проверять правильность составления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- применять приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;
- оценивать конкурентоспособность товара;
- оценивать конкурентные преимущества организации;
- идентифицировать товары;
- оценивать и расшифровывать маркировку товаров;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортировки, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- осуществлять контроль за соблюдением условий и сроков хранения и транспортировки товаров;
- готов участвовать в формировании ассортимента;
- определять номенклатуру показателей качества товаров.

- знать:

- сущность и виды продаж;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- информационное обеспечение коммерческой деятельности;
- требования к оформлению организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов;
- методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;
- классификацию ассортимента, оценку качества товаров, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

- средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – **126** часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – **54** часа, включая:
обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – **10** часов; в том числе в форме практической подготовки - 2 часа;
- самостоятельной работы обучающегося – **44** часа;
- учебной практики (в том числе в форме практической подготовки) – **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы

Код	Наименование результата обучения
	выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов/в том числе в форме практ. подготовк и	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная, часов/в том числе в форме практ. подготовк и	производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов/в том числе в форме практ. подготовк и	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов/в том числе в форме практ. подготовки	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
								Форма обучения	Форма обучения
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1, 1.5, 1.7, 1.9, 2.2, 2.5, 2.6, 2.7, 2.8, 3.1, 3.3, 3.4, 3.5	МДК.04.01 Технология выполнения работ по профессии Агент коммерческий	126/74	10/2	8/2		44		72/72	
	ВСЕГО:	126/74	10/2	8/2		44		72/72	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
МДК.04.01 Технология выполнения работ по профессии Агент коммерческий		54	
Тема 1.1. Сущность продаж. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	Содержание <i>Сущность и виды продаж.</i> Сущность и виды продаж в коммерческой организации. Профессия Агент коммерческий. Понятие продаж и их значимость в экономике. Виды продаж. Основные и дополнительные услуги потовой и розничной торговли. <i>Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</i> Документальное оформление основных операций, осуществляемых в процессе коммерческой деятельности. Средства товарной информации. Договор купли-продажи: порядок заключения и оформления. Оферта. Акцепт. <i>Ассортимент торговой организации.</i> Классификация ассортимента. Оценка качества товаров. Маркировка товаров. Формирование ассортиментной политики организации. Условия и сроки транспортирования и хранения товаров. Основные факторы, формирующие ассортимент торгового предприятия. Изучение спроса. Ассортиментные группы. Ассортиментная политика торгового предприятия.	2	2
	Практические занятия	4	
Тема 1.2. Маркетинг. Технологии и техники продаж.	Содержание <i>Маркетинг.</i> Методы изучения рынка, анализа окружающей среды. Конкурентная среда, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности. Этапы маркетинговых исследований, их результат, управление маркетингом. Современные виды маркетинга. Нейромаркетинг и контент-маркетинг. Пути распространения информационного контента: сайты, блоги, социальные сети, традиционные СМИ, печатные и интернет новостные издания, подписки на рассылки, подкасты, семинары, вебинары, конференции, круглые столы, видео порталы и т.д. Влияние маркетинга на рост продаж, прибыли и лояльности клиентов. <i>Процесс продаж в коммерческой организации.</i> Процесс продаж в коммерческой организации и его основные этапы. Маркетинговый комплекс продвижения товаров. <i>Технологии продаж.</i>	-	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<p>Основные технологии продаж. Разработка этапов по технологиям продаж. Анализ ошибок при реализации различных этапов. Правильные приемы по этапам продаж.</p> <p><i>Техника продаж для коммерческого агента.</i></p> <p>Установление контакта. Признаки, показатели и результаты установления контакта. Сущность и роль методики установления контакта. Открытые вопросы: преимущества и недостатки.</p> <p>Выяснение потребностей. Пирамида Маслоу и классификация потребностей. Классификация потребностей клиента для специалистов по продажам.</p> <p>Презентация. Современная специфика этапа презентации с учетом роста числа конкурентов.</p> <p>Закрепление сделки. Технология преодоления возражений и эффективного завершения сделки.</p> <p>Разновидности требований клиента. «Прием Сократа» в продажах. Порядок работы с возражениями.</p> <p>Роль мета-вопросов в работе с возражениями. Методика работы с возражениями ИСИДА. Эра образованных покупателей, принимающих решения за монитором, и специфика действий продавца.</p>		
	Практические занятия	4	
	<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	2	
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела:</p> <p>9. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов).</p> <p>10. Подготовка к контрольным вопросам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Коммерческий агент: понятие, виды, функции, особенности профессиональной деятельности. 2. Этические требования к агенту торговому. 3. Договор купли-продажи. 4. Формы первичной учетной документации (заказ-отборочный лист, упаковочный ярлык, товарная накладная, заказ, карточка количественно-стоимостного учета, товарный отчет). 5. Средства товарной информации. 6. Конкурентная среда, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности. 7. Маркетинговые исследования: этапы, результат, управление. 8. Нейромаркетинг и контент-маркетинг. 9. Психологические закономерности общения в торговле. 10. Пути распространения информационного контента. 11. Реклама товаров. 12. Рекламные объявления: виды, правила оформления, структура. 13. Активные продажи. 14. Стратегии задавания вопросов с целью выявления потребностей клиентов. 	44	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	15. Коммерческое предложение. 16. Классификация возражений клиентов и составление ответов на них. 17. Установление контакта с потребителем. 18. Манипуляции и методы обороны. 19. Правила поведения на деловой встрече. 20. Основные виды скидок.		
	<i>Контрольная работа в форме электронного тестирования</i>		
Дифференцированный зачет	Часы для проведения дифференцированного зачета включены в практические занятия		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		72	
Виды работ:	Виды работ: 1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности - изучить форму договора купли-продажи, принятую в организации; - оформить оферту; - оформить договор купли-продажи; - изучить формы первичной учетной документации (заказ-отборочный лист, упаковочный ярлык, товарная накладная, заказ, карточка количественно-стоимостного учета, товарный отчет); - изучить маркировку товаров; - изучить процедуру оценки качества товаров. 2. Ассортиментная политика торговой организации - изучить основные факторы, формирующие ассортимент торгового предприятия; - выявить потребности в товаре (изучить спрос); - описать ассортиментные группы; - проанализировать ассортиментную политику торгового предприятия; - дать предложения по совершенствованию ассортиментной политики с учетом всех факторов. 3. Маркетинговые коммуникации - оценить конкурентоспособность организации; - изучить пути распространения информационного контента в организации; - сформулировать основные понятия технологии продаж; - проанализировать основные технологии продаж в организации; - овладеть стратегиями, методами продаж; - отработать технологию вступления в контакт с покупателями;		2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		заочная	
1	2	3	4
	<ul style="list-style-type: none"> - овладеть навыками ведения переговоров; - отработать использование метода убеждения; - отработать преодоление возражений и заключение сделок; - отработать применение в профессиональной деятельности приемов делового и управленческого общения; - овладеть принципами и формулами профессионального поведения; - овладеть навыками составления рекламных текстов и объявлений. 		
	ИТОГО:	126	
	- аудиторных часов:	10	
	(в том числе в форме практической подготовки)	2	
	- самостоятельной работы:	44	
	- учебной практики (в том числе в форме практической подготовки):	72	

**Практические занятия могут проводиться в электронной информационно-образовательной среде (Личная студия обучающегося)*

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия, междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

4.2.1. Основная литература:

4.2.1.1. МДК.04.01 Технология выполнения работ по профессии Агент коммерческий:

1. Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение : учебное пособие / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 314 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93400.html>

4.2.2. Дополнительная литература

4.2.2.1. МДК.04.01 Технология выполнения работ по профессии Агент коммерческий:

1. Минько, Э. В. Основы коммерции : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг» / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 512 с. — ISBN 978-5-238-01224-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/71034.html>

4.2.4. Интернет-ресурсы:

- База данных «Стандарты и регламенты» Росстандарта
<https://www.gost.ru/portal/gost/home/standarts>

- База данных Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека «Документы» -
<https://www.rospotrebnadzor.ru/documents/documents.php>

- ГОСТ Р 51304 – 2009 Услуги торговли. Общие требования. Введ. 2011-01-01. М.: Стандартиформ, 2010 11 с. - Режим доступа:
<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=489511>

- Федеральный закон от 07.02.19 92 №2300-1 «О потребителей» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
 - Справочно-правовая система «Консультант плюс»

4.3. Общие требования организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является сдача текущей аттестации по разделам модуля **ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.**

Образовательная организация располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательной организации. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам. Реализация образовательного процесса обеспечивает: выполнение обучающимися практических заданий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров.

Во время реализации программы модуля целесообразно рассматривать курс дисциплин: ОП.06 «Логистика».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение профессиональному модулю: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента. Знает: <ul style="list-style-type: none"> • информационное обеспечение коммерческой деятельности; Умеет: <ul style="list-style-type: none"> • устанавливать коммерческие связи; • заключать договоры; • контролировать выполнение договоров 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента. Знает: <ul style="list-style-type: none"> • сущность и виды продаж; • услуги оптовой и розничной торговли: основные и 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
	дополнительные; Умеет: <ul style="list-style-type: none"> • оказывать основные услуги оптовой и розничной торговли; • оказывать дополнительные услуги оптовой и розничной торговли 	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента. Знает: <ul style="list-style-type: none"> • методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения; Умеет: <ul style="list-style-type: none"> • применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента. Знает: <ul style="list-style-type: none"> • классификацию ассортимента, оценку качества товаров, маркировку; • условия и сроки транспортирования и хранения товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним; • приемы и методы закупочной и коммерческой логистики Умеет: <ul style="list-style-type: none"> • применять приемы и методы закупочной и коммерческой логистики 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента. Знает: <ul style="list-style-type: none"> • требования к оформлению организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов; Умеет: <ul style="list-style-type: none"> • оформлять и проверять правильность составления 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
	организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов	
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • выявлять, формировать и удовлетворять потребности 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом; • методы изучения рынка, анализа окружающей среды; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проводить маркетинговые исследования рынка 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; <p>Умеет:</p>	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
организации	<ul style="list-style-type: none"> оценивать конкурентоспособность товаров; оценивать конкурентные преимущества организации 	
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> классификацию ассортимента; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> определять номенклатуру показателей качества товаров; готов участвовать в формировании ассортимента 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> маркировку товаров; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> оценивать и расшифровывать маркировку товаров 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> классификацию ассортимента, оценку качества товаров, маркировку; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> идентифицировать товары; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	<p>Демонстрирует профессиональные знания при осуществлении деятельности коммерческого агента.</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> классификацию ассортимента, оценку качества товаров, маркировку; информационное обеспечение коммерческой деятельности; требования к оформлению организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов; 	Анализ дневника, Практические задания, Фронтальный опрос, Тестирование, Диф.зачет

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
	<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортировки, санитарно-эпидемиологические требования к ним; • осуществлять контроль за соблюдением условий и сроков хранения и транспортировки товаров 	

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии. Участие в кружковой работе.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 2 - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации производственной деятельности структурного подразделения.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 3 - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации производственной деятельности.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 4 - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск необходимой информации. Соответствие выбранной информации действующему законодательству.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 5. - Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использование средств информационно-коммуникативных технологий для решения профессиональных задач. Использование современного программного обеспечения.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 6 - работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Активность и умение работать в группе. Коммуникабельность и взаимоуважение. Знание психологических основ деятельности коллектива, психологических особенностей личности.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 7 - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Активность и целеустремленность. Обоснованность постановки цели и задач самообразования.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Владение иностранным языком. Эффективное осуществление делового общения в устной и письменной форме на иностранном языке.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Знание законов мышления. Умение логично, аргументированно и ясно излагать устную (монологичную и диалогичную) и письменную речь.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания
ОК 12 - соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Выполнение требований нормативно-правовых актов РФ в ходе составления документов, обеспечивающих коммерческую деятельность и организацию торговли.	Письменный отчет обучающегося, групповая самостоятельная работа, практические задания

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- дифференцированный зачет;
- комбинированный метод в форме фронтального опроса и групповой самостоятельной работы;
- домашние задания проблемного характера;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
- подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар).

Формы оценки

Электронный экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении задания.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно ответить на вопрос, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично

Дифференцированный зачет:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении задания.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно ответить на вопрос, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.6. Фонд оценочных средств МДК.04.01. Технология выполнения работ по профессии Агент коммерческий

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы

1. Охарактеризовать понятие, виды, функции, особенности профессиональной деятельности коммерческого агента.
2. Сформулировать этические требования к агенту торговому.
3. Изучить типовой договор купли-продажи.
4. Изучить формы первичной учетной документации (заказ-отборочный лист, упаковочный ярлык, товарная накладная, заказ, карточка количественно-стоимостного учета, товарный отчет).
5. Охарактеризовать средства товарной информации.
6. По каким показателям оценивается конкурентоспособность организации?
7. Охарактеризовать маркетинговые исследования: этапы, результат, управление.
8. Охарактеризовать нейромаркетинг и контент-маркетинг.
9. Сформулируйте психологические закономерности общения в торговле.
10. Охарактеризуйте современные пути распространения информационного контента.
11. Чем отличается реклама товара от пиар?
12. Охарактеризуйте виды, правила оформления, структуру рекламного объявления. Составьте рекламное объявление.
13. Что такое активные продажи?
14. Охарактеризуйте стратегии задавания вопросов с целью выявления потребностей клиентов.
15. Составьте коммерческое предложение.
16. Классифицируйте возражений клиентов и составьте ответы на них.
17. Как устанавливается контакт с потребителем?
18. Что такое манипуляции? Как от них защищаться?
19. Сформулируйте правила поведения на деловой встрече.
20. Охарактеризуйте основные виды скидок. Рассчитайте индивидуальную скидку для покупателя на товар.

Примерный перечень тем эссе

1. Как вы понимаете высказывание Дейла Карнеги: «Эффективность деятельности руководителя только на 15% зависит от его технических знаний, а на 85% - от его умения ладить с людьми, располагать их к себе»?
2. Как соотносятся между собой «деловое общение» и «деловая речь»?
3. Что такое контекстность российского делового общения?
4. Нужны ли экономике России коммерческие агенты?
5. Какие в современном мире есть точки контакта компании с потребителями?
6. Как завладеть умом поколения Z? Укажите особенности успешного контакта с интернет-потребителями.
7. Ресурсы построения клиентской лояльности.
8. Конкурентоспособность в эпоху digital.
9. Персональные продажи: техника выявления потребностей покупателя.
10. Выявление потребностей и управление ожиданиями заинтересованных сторон.
11. Организация активных продаж через веб-сайт.
12. Алгоритм работы с возражениями в активных продажах.

13. Нейромаркетинг как инструмент продвижения продуктов рынка ... (спортивного питания, финансовых услуг и т.д. – по выбору).
14. Способы улучшения контент-маркетинга.
15. Контент-маркетинг: причины неудач и пути их решения.
16. Критерии конкурентоспособности товара.
17. Как написать коммерческие предложения, бьющие точно в цель?
18. Манипуляции в деловом общении как способ достижения цели.
19. Манипулятивное поведение и техники защиты от манипуляций в деловом общении.
20. Стратегия и тактика обработки возражений клиентов.

Примерная тематика и содержание контрольных работ, тестовых заданий

1. Сущность и виды продаж в коммерческой организации.
2. Основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
3. Профессия Агент коммерческий: содержание, требования, значимость, перспективы.
4. Этические требования к агенту торговому.
5. Документальное оформление основных операций, осуществляемых в процессе коммерческой деятельности.
6. Средства товарной информации.
7. Договор купли-продажи: порядок заключения и оформления.
8. Оферта и акцепт.
9. Формы первичной учетной документации (заказ-отборочный лист, упаковочный ярлык, товарная накладная, заказ, карточка количественно-стоимостного учета, товарный отчет).
10. Классификация ассортимента.
11. Оценка качества товаров.
12. Маркировка товаров.
13. Формирование ассортиментной политики организации.
14. Условия и сроки транспортирования и хранения товаров.
15. Основные факторы, формирующие ассортимент торгового предприятия.
16. Изучение спроса.
17. Методы изучения рынка, анализа окружающей среды.
18. Конкурентная среда, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности
19. Этапы маркетинговых исследований, их результат, управление маркетингом.
20. Современные виды маркетинга.
21. Пути распространения информационного контента.
22. Сайт как путь распространения информационного контента.
23. Блог как путь распространения информационного контента.
24. Социальные сети как путь распространения информационного контента.
25. Подкасты как путь распространения информационного контента.
26. Нейромаркетинг.
27. Контент-маркетинг: причины неудач и пути их решения.
28. Процесс продаж в коммерческой организации и его основные этапы.
29. Маркетинговый комплекс продвижения товаров.
30. Основные технологии продаж.
31. Активные продажи.
32. Установление контакта коммерческим агентом.
33. Открытые вопросы: преимущества и недостатки.
34. Пирамида Маслоу и классификация потребностей.
35. Выявление потребностей покупателя.
36. Проведение презентации коммерческим агентом.
37. Современная специфика этапа презентации с учетом роста числа конкурентов.

38. Эффективное коммерческое предложение.
39. Технология преодоления возражений и эффективного завершения сделки.
40. Контекстность российского делового общения.
41. Разновидности требований клиента.
42. «Прием Сократа» в продажах.
43. Роль мета-вопросов в работе с возражениями.
44. Методика работы с возражениями ИСИДА.
45. Эра образованных покупателей, принимающих решения за монитором, и специфика действий продавца.
46. Рекламные объявления: виды, правила оформления, структура.
47. Манипуляции и методы обороны.
48. Основные виды скидок.
49. Особенности успешного контакта с интернет-потребителями
50. Ресурсы построения клиентской лояльности.

Типовое контрольное задание, необходимое для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования знаний, умений, навыков и опыта деятельности

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЕТ

Продажи

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	1.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?

А) Реализация товаров или услуг, переход прав собственности на товар от одного владельца к другому, - это продажа как результат.

Б) Как процесс, продажа – это ряд последовательных действий, совершаемых продавцом с целью убеждения покупателя в необходимости приобретения товара, удовлетворяющего его потребности.

	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да
	А – нет, Б – нет

Задание

Порядковый номер задания	2.
Тип	2
Вес	1

Характеристики продаж, ориентированных на клиента:

	ориентация на потребности клиента
	ориентация на особенности клиентов
	ориентация на особенности продукта, привлекающие внимание клиентов
	создание условий для демонстрации преимуществ продуктов для клиентов

Задание

Порядковый номер задания	3.
Тип	1

Вес	1
-----	---

Ориентация на сервис при реализации товаров широкого потребления продавцами, обладающими коммуникативными навыками, - это _____ продажа.	
	пассивная
	агрессивная
	спекулятивная
	маркетингоориентированная

Задание

Порядковый номер задания	4.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие характеристик и технологий продаж:	
Ориентация на сервис, основная задача – обеспечить качественное обслуживание клиентов, торговый персонал должен обладать коммуникативными навыками	пассивная продажа
Ориентация на конкретного человека, основная задача – сделать предложение, от которого невозможно отказаться; торговый персонал должен уметь устанавливать и поддерживать контакт, владеть техникой манипулирования	спекулятивная продажа
Ориентация на товар; торговый персонал должен уметь проводить презентации, работать с возражениями	агрессивная продажа
Ориентация на клиента и его интересы; основная задача – неоднократные продажи; торговый персонал должен владеть всем арсеналом технологий продаж	маркетингоориентированная продажа

Задание

Порядковый номер задания	5.
Тип	4
Вес	1

Вид торгового предпринимательства, связанного с торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи в целях получения прибыли, - это коммерция	
---	--

Задание

Порядковый номер задания	6.
Тип	1
Вес	1

Наиболее широкое понятие из всех представленных - это	
	предпринимательство
	коммерция
	продажа
	оформление договоров купли-продажи

Задание

Порядковый номер задания	7.
Тип	2
Вес	1

Субъекты коммерческой деятельности:	
	фирмы
	государственные органы

	союзы предпринимателей
	товары
	услуги
	технологии

Задание

Порядковый номер задания	8.
Тип	1
Вес	1

Объединение, представляющее собой единый комплекс, составные части которого теряют свою юридическую, хозяйственную и коммерческую самостоятельность, - это

	трест
	синдикат
	картель
	концерн
	холдинг

Задание

Порядковый номер задания	9.
Тип	2
Вес	1

Характеристики прямого метода осуществления коммерческих операций:

	быстрое приспособление продавцом своих производственных программ к спросу и требованиям рынка
	сокращение количества посредников и экономия на их оплате
	используется на рынках малой емкости
	метод, предполагающий покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено

Задание

Порядковый номер задания	10.
Тип	2
Вес	1

Специализированные посредники:

	брокеры
	страховые компании
	транспортные компании
	специализированные магазины
	дистрибьюторы

Задание

Порядковый номер задания	11.
Тип	1
Вес	1

Фирмы, лица и организации, которые подыскивают партнёров и подписывают с ними контракты от своего имени, но за счет продавца или покупателя (комитентов), которые несут коммерческие риски, - это

	комиссионеры
	принципалы
	брокеры
	торговые агенты

Задание

Порядковый номер задания	12.
Тип	2
Вес	1

Обеспечивающие торговые операции:	
	комплексное изучение рынка, требований потребителей
	поиск поставщиков и закупка товаров
	формирование товарных ресурсов и ассортимента
	продажа товаров
	стимулирование продаж
	сервисное обслуживание

Задание

Порядковый номер задания	13.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие торговых операций:	
Продажа за границу ранее импортированных товаров без существенной переработки в стране покупателя	реэкспортные операции
Ввоз в страну товаров, ранее проданных или вывезенных без существенной переработки в другом государстве	реимпортные операции
Продажа за границу	экспортные операции
Покупка из-за границы	импортные операции

Задание

Порядковый номер задания	14.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Коммерческие операции, непосредственно влияющие на получение дохода	сервисное обслуживание
Коммерческие операции, косвенно влияющие на получение дохода	формирование ассортимента
Материально-техническая база коммерческих операций	использование новых технологий
Организационные факторы коммерческой деятельности	эффективная рыночная инфраструктура

Задание

Порядковый номер задания	15.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие типов магазинов:	
Универмаг	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.)
Универсам	магазин, реализующий продовольственные товары универсального

(супермаркет)	ассортимента и непродовольственные товары частого спроса преимущественно методом самообслуживания, торговой площадью от 400 м ²
Минимаркет	предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 м ²
Гастроном	магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии), торговой площадью от 400 м ²
Гипермаркет	магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 м ²) и большим количеством наименований продовольственных и непродовольственных товаров

Задание

Порядковый номер задания	16.
Тип	5
Вес	1

Расположите магазины от самого маленького по площади к самому крупному:

минимаркет

гастроном

универмаг

гипермаркет

Информационное обеспечение коммерческой деятельности

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	17.
Тип	1
Вес	1

Общие принципы взаимоотношений между продавцом и покупателем на оптовом рынке регулируются

гражданским законодательством

административным законодательством

уголовным законодательством

Конституцией РФ

Задание

Порядковый номер задания	18.
Тип	1
Вес	1

В ГК РФ гл. ___ называется «Купля-продажа».

30

454

19

129

Задание

Порядковый номер задания	19.
Тип	1
Вес	1

На комплектующие установлен гарантийный срок 7 дней, на основное изделие – 30 дней. Покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками комплектующего

изделия, в течение _____ дней.	
	30
	7
	14
	90

Задание

Порядковый номер задания	20.
Тип	2
Вес	1

Виды договоров:	
	договор купли-продажи
	договор поставки
	договор складского хранения
	договор о цене

Задание

Порядковый номер задания	21.
Тип	2
Вес	1

Формы, в которых сформулированы нормы в ГК РФ о правах и обязанностях сторон:	
	диспозитивные
	императивные
	имплицитивные
	дизьюнктивные

Задание

Порядковый номер задания	22.
Тип	2
Вес	1

Сделки, которые можно заключить в устной форме:	
	между двумя гражданами на сумму 100 тыс.руб.
	между гражданином и юридическим лицом на сумму 3 тыс.руб.
	между гражданином и юридическим лицом на сумму 25 тыс.руб.
	между юридическими лицами на сумму 50 тыс.руб.

Задание

Порядковый номер задания	23.
Тип	2
Вес	1

В соответствии с ГК РФ, если продавец передал покупателю меньшее количество товара, покупатель имеет право:	
	отказаться от переданного товара
	отказаться от оплаты
	потребовать возврата уплаченной денежной суммы
	потребовать замены товара

Задание

Порядковый номер задания	24.
Тип	2
Вес	1

Договора купли-продажи:

	возмездный
	двусторонний
	консенсуальный
	безвозмездный
	односторонний
	реальный

Задание

Порядковый номер задания	25.
Тип	2
Вес	1

Убытки, предусмотренные ГК РФ:	
	реальный ущерб
	упущенная выгода
	мнимая выгода
	виртуальный ущерб

Задание

Порядковый номер задания	26.
Тип	4
Вес	1

Хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции, - это _____ хозяйственные связи.	
прямые	

Задание

Порядковый номер задания	27.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения? А) Для договоров международной купли-продажи соблюдение письменной формы обязательно. Б) Несоблюдение простой письменной формы всегда влечет признание договора недействительным.	
	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да
	А – нет, Б – нет

Задание

Порядковый номер задания	28.
Тип	1
Вес	1

Сведения о товаре, адресованные покупателю, - это _____ информация.	
	потребительская товарная
	основополагающая товарная
	коммерческая товарная
	товарная

Задание

Порядковый номер задания	29.
--------------------------	-----

Тип	3
Вес	1

Установите соответствие нормативных документов:

Стандарт	нормативный документ по стандартизации, разработанный на основе согласия заинтересованных сторон, утвержденный компетентным органом
Правила	документ, устанавливающий обязательные для применения организационно-методические и общетехнические положения, порядки, методы выполнения работ
Рекомендации	документ, содержащий добровольные для применения организационно-методические и общетехнические положения, порядки, методы выполнения работ
Технический регламент	документ, устанавливающий характеристики продукции и связанные с ней процессы и методы производства, принятый органом власти

Задание

Порядковый номер задания	30.
Тип	2
Вес	1

Количественные товарно-сопроводительные документы:

	акты отбора образцов
	упаковочные листы
	спецификации
	сертификаты соответствия
	декларация о соответствии

Задание

Порядковый номер задания	31.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?

А) Наибольший удельный вес в маркировке приходится на основополагающую и потребительскую информацию, меньший на коммерческую.

Б) Маркировка делится на производственную и транспортную.

	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да
	А – нет, Б – нет

Задание

Порядковый номер задания	32.
Тип	1
Вес	1

Наклеиваются на горлышко бутылок, имеют специфическую форму и предназначены для эстетического оформления бутылок с алкогольными, безалкогольными напитками и пивом - это

	кольеретки
	этикетки
	ярлыки
	бирки

Задание

Порядковый номер задания	33.
Тип	4
Вес	1

Срок действия товарного знака - _____ лет. В ответе укажите число цифрами.

10

Задание

Порядковый номер задания	34.
Тип	1
Вес	1

Знак обращения на рынке РФ

Задание

Порядковый номер задания	35.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие товарных знаков

	транснациональный европейский знак соответствия
	российский знак соответствия
	перерабатываемый пластик
	эколейбл

Задание

Порядковый номер задания	36.
Тип	3
Вес	1


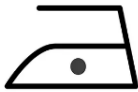

Установите соответствие обозначения пищевых добавок в маркировке:

Е 100 и далее	красители
Е 200 и далее	консерванты
Е 300 и далее	антиокислители
Е 400 и далее	стабилизаторы
Е 500 и далее	эмульгаторы

Задание

Порядковый номер задания	37.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

100 <i>ge</i>	размерный знак
	манипуляционный знак
	эксплуатационный знак
	экологический знак

Ассортимент торговой организации

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	38.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?

А) Швейные изделия, культтовары – это виды товаров.

Б) Если товары объединены по общим признакам в классы, то это развернутый ассортимент.

	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да

Задание

Порядковый номер задания	39.
Тип	1
Вес	1

Ассортимент товаров, представленный видами, классифицируемыми по наименованию,

сорту и артикулу, - это _____ ассортимент.	
	простой
	сложный
	укрупненный
	развернутый

Задание

Порядковый номер задания	40.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:	
Несколько раз в неделю	товары повседневного спроса
Несколько раз в год	товары периодического спроса
Один раз в несколько лет	товары редкого спроса
Совместно с другими товарами	сопутствующие товары

Задание

Порядковый номер задания	41.
Тип	2
Вес	1

Демографические факторы, влияющие на формирование ассортимента:	
	количество домохозяйств
	состав семей
	половозрастной состав населения
	географическое расположение населенного пункта
	климат региона
	мода
	обычай

Задание

Порядковый номер задания	42.
Тип	4
Вес	1

Количество товарных групп - это _____ ассортимента товаров.	
широта	

Задание

Порядковый номер задания	43.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?	
А) Для всех товаров устанавливается единое значение неснижаемого товарного запаса.	
Б) Под оптимальными товарными запасами понимают такое количество товаров, которое обеспечивало бы бесперебойное их предложение покупателям при минимуме затрат.	
	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да
	А – нет, Б – нет

Задание

Порядковый номер задания	44.
Тип	4
Вес	1

_____ форма товароснабжения предусматривает завоз товаров от изготовителей непосредственно в розничную торговую сеть, минуя склады оптовых баз.

Транзитная

Задание

Порядковый номер задания	45.
Тип	2
Вес	1

Методы завоза товаров:

	централизованный
	децентрализованный
	транзитный
	складской

Задание

Порядковый номер задания	46.
Тип	1
Вес	1

Маршрут, предполагающий завоз товаров одним рейсом в один магазин, - это _____ маршрут.

	маятниковый
	кольцевой
	транзитный
	централизованный

Задание

Порядковый номер задания	47.
Тип	1
Вес	1

Из указанного верно то, что

	температура воздуха оказывает влияние на развитие микроорганизмов
	перевозить в одной машине печенье, шампунь и соки, заказанные магазином на базе
	хранить в одном холодильнике магазина салат и фарш
	при хранении продуктов не обязательно контролировать влажность воздуха

Задание

Порядковый номер задания	48.
Тип	1
Вес	1

Спрос на лыжи и роликовые коньки - это _____ спрос.

	периодический
	повседневный
	эпизодический
	отрицательный

Задание

Порядковый номер задания	49.
Тип	2
Вес	1

Показатели для оценки спроса на конкретный товар в работающем Интернет-магазине:

	конверсия
	средний доход с клиента
	повторные покупки
	ценовая политика и ассортимент конкурентов

Маркетинг

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	50.
Тип	4
Вес	1

Система организации всей деятельности фирмы или крупной корпорации по разработке, производству и сбыту товаров и предоставлению услуг на основе комплексного изучения рынка и реальных запросов покупателей с целью получения высокой прибыли - это маркетинг

Задание

Порядковый номер задания	51.
Тип	3
Вес	1

[1] – чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо. [1] в специфической форме в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида – {2}. [2] практически безграничны. Если подкрепить [2] покупательной способностью, то формируется [3] на овеществленные [4] и неовеществленные [5]. Установите соответствие:

1	Нужда
2	Потребность
3	Спрос
4	Товары
5	Услуги

Задание

Порядковый номер задания	52.
Тип	3
Вес	1

[1] – чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо. [2] имеет место в тех случаях, когда люди решают удовлетворить свои [1] и запросы с помощью [3]. коммерческий [3] ценностями между двумя сторонами – [4]. Установите соответствие:

1	Нужда
2	Маркетинг
3	Обмен
4	Сделка

Задание

Порядковый номер задания	53.
Тип	1
Вес	1

Концепция _____ маркетинга основана на том, что должны быть удовлетворены запросы потребителей, требования самого предприятия, долгосрочные интересы общества, а также должна быть учтена необходимость защиты окружающей среды и заботы о здоровье потребителей.

ответственного

	производственного
	товарного
	сбытового
	рыночного

Задание

Порядковый номер задания	54.
Тип	4
Вес	1

Маркетинг, используемый, когда на рынке существует отрицательный спрос на товар и потребители активно отвергают товар, - это _____ маркетинг.

конверсионный

Задание

Порядковый номер задания	55.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие:

Демаркетинг	маркетинг, задача которого состоит в том, чтобы снизить спрос путем его рационализации или перевода в отложенный спрос
Поддерживающий маркетинг	маркетинг, применяемый при наличии полного спроса применяется поддерживающий маркетинг, который требует сохранения достаточного уровня спроса в повседневной маркетинговой деятельности, а также постоянного внимания к тем факторам, которые могут изменять уровень спроса
Противодействующий маркетинг	маркетинг, задача которого состоит в ликвидации или снижении спроса на нежелательные из-за отрицательных потребительских свойств товаров
Развивающийся маркетинг	маркетинг, эффективный, когда на рынке существует спрос на определенный вид товара, но нет товара, который соответствовал бы ему

Задание

Порядковый номер задания	56.
Тип	1
Вес	1

Маркетинг, задача которого состоит в оживлении спроса путем создания нового жизненного цикла исчезающего с рынка товара, - это _____

	ремаркетинг
	противодействующий маркетинг
	стимулирующий маркетинг
	синхромаркетинг

Задание

Порядковый номер задания	57.
Тип	1
Вес	1

При регулировании спроса на табак и алкоголь проводится _____

	противодействующий маркетинг
	поддерживающий маркетинг
	демаркетинг
	ремаркетинг

Задание

Порядковый номер задания	58.
Тип	2
Вес	1

Современные виды маркетинга:

	SMM
	контент-маркетинг
	крауд-маркетинг
	CPS

Задание

Порядковый номер задания	59.
Тип	1
Вес	1

На работе «сарафанного радио» основан

	буз-маркетинг
	Event-маркетинг
	экспомаркетинг
	кросс-маркетинг

Задание

Порядковый номер задания	60.
Тип	2
Вес	1

Аналитическая функция маркетинга:

	изучение рынка
	изучение потребителей
	изучение фирменной структуры рынка
	управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции
	проведение целенаправленной ценовой политики
	организация контроля маркетинга

Задание

Порядковый номер задания	61.
Тип	1
Вес	1

Объем реализуемого в регионе товара, аналогичного тому, что производит предприятие, в течение одного года, рассчитанный на основе данных национальной промышленной и внешнеторговой статистики, - это

	емкость рынка
	сегментация рынка
	ширина канала сбыта
	длина канала сбыта
	глубина канала сбыта

Задание

Порядковый номер задания	62.
Тип	1
Вес	1

Технология выявления сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей фирмы в стратегическом менеджменте - это

	SWOT-анализ
	STEP-анализ
	БКГ-анализ
	СОКРАТ-анализ

Задание

Порядковый номер задания	63.
Тип	3
Вес	1

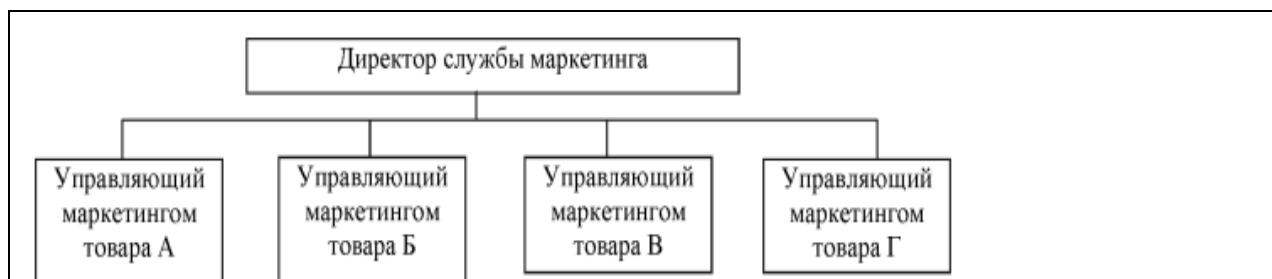


Установите соответствие конкурентных типов фирм:

1	неудачники
2	вопросительные знаки
3	дойные коровы
4	звезды

Задание

Порядковый номер задания	64.
Тип	1
Вес	1

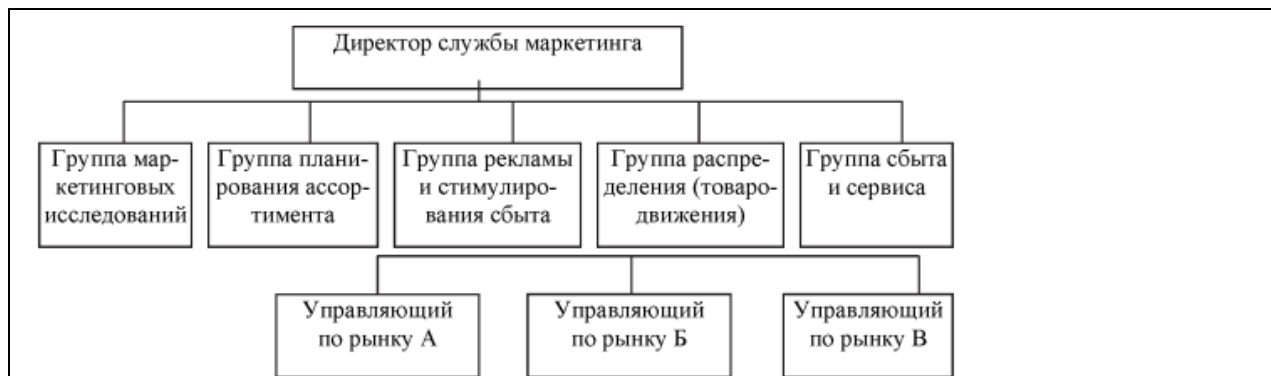


На рисунке изображена _____ структура организации службы маркетинга.

	товарная
	функциональная
	смешанная
	организационная

Задание

Порядковый номер задания	65.
Тип	1
Вес	1



На рисунке изображена _____ структура организации службы маркетинга.

	рыночно-функциональная
	товарно-функциональная
	товарная
	рыночная
	функциональная
	организационная

Задание

Порядковый номер задания	66.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?

А) Организмические организационные структуры целесообразно применять в условиях стабильной внешней среды.

Б) Организмические – это жесткие организационные структуры.

	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да
	А – нет, Б – нет

Задание

Порядковый номер задания	67.
Тип	5
Вес	1

Расположите в правильной последовательности этапы процесса управления маркетингом на предприятии:

анализ рыночных возможностей предприятия

отбор целевых рынков

разработка комплекса маркетинга

реализация маркетинговых мероприятий

Задание

Порядковый номер задания	68.
Тип	2
Вес	1

Элементы структуры комплекса маркетинга 4Р:

	товар
	цена
	распределение
	продвижение
	реализация

Задание

Порядковый номер задания	69.
Тип	4
Вес	1

Совокупность управляемых элементов маркетинговой деятельности предприятия, основанная на адаптации различных инструментов комплекса маркетинга к каждому целевому рынку, - это _____ комплекс маркетинга.

адаптированный

Задание

Порядковый номер задания	70.
Тип	1
Вес	1

Затраты на рекламу / число посетителей сайта, совершивших действие =

	CPA
	CPV
	CPS
	CPC
	CTR

Задание

Порядковый номер задания	71.
Тип	2
Вес	1

Методы сбора качественных данных:

	фокус-группа
	глубинное интервью
	панель
	Retail-аудит

Процесс продаж в коммерческой организации

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	72.
Тип	2
Вес	1

Аспекты восприятия товара, по Ф. Котлеру:

	товар по замыслу
	товар в реальном исполнении
	товар с подкреплением
	потенциальный товар

Задание

Порядковый номер задания	73.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?

А) Импульсивная покупка и экстренная покупка – виды товаров, выделяемые по одному основанию.

Б) Функции, выполняемые товаром, - ценностная, знаковая, эмоциональная.

	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да
	А – нет, Б – нет

Задание

Порядковый номер задания	74.
Тип	5
Вес	1

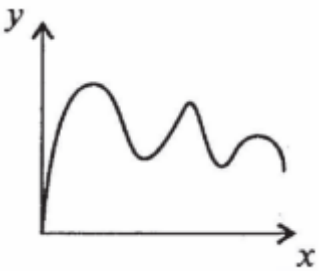
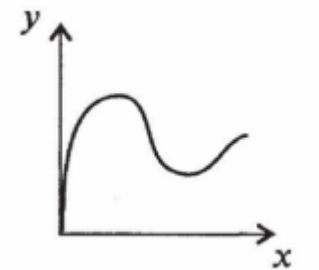
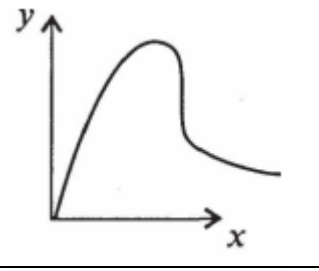
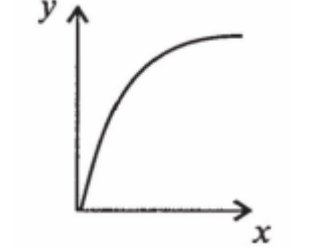
Расположите стадии жизненного цикла товара в правильной последовательности:

разработка
выведение
рост
зрелость
спад

Задание

Порядковый номер задания	75.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие форм кривых жизненного цикла товара:

	мода
	ностальгия
	продолжительное увлечение
	бум

Задание

Порядковый номер задания	76.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие финансовых целей и стадий жизненного цикла товара:

Безубыточность	разработка
Прибыль за счет продаж	внедрение
Максимальный объем прибыли	рост
Прибыль за счет сокращения издержек	зрелость
Сокращение затрат при уменьшении объема продаж	насыщение и спад

Задание

Порядковый номер задания	77.
Тип	5
Вес	1

Расположите степени новизны товаров от минимального к наивысшему:

несущественная модификация
совершенствование отдельных параметров и потребительских свойств
существенное изменение параметров и потребительских свойств
новые комбинации функций и технического принципа действия
коренное качественное преобразование функций и технического принципа действия
появление качественно новой продукции

Задание

Порядковый номер задания	78.
Тип	3
Вес	1



Установите соответствие:

1	маркетинг
2	выявление потребностей и запросов рынка
3	стимулирование продаж
4	установление цен

Задание

Порядковый номер задания	79.
Тип	5
Вес	1

Расположите в правильной последовательности этапы процесса установления цены на товар:
постановка целей и задач ценообразования
определение спроса
анализ и оценка издержек производства
анализ цен и товаров конкурентов
выбор метода ценообразования
установление окончательной цены

Задание

Порядковый номер задания	80.
Тип	2
Вес	1

Рыночные методы ценообразования:
метод анализа пределов
метод расчета экономической ценности товара
метод предельных издержек
метод надбавки к цене
агрегатный метод
метод удельных показателей

Задание

Порядковый номер задания	81.
Тип	2
Вес	1

К системе формирующих каналов относятся:
каналы сбыта
посредники по сбыту
транспортные средства
распределительные склады

Задание

Порядковый номер задания	82.
Тип	1
Вес	1

Совокупность стадий, действий, методов по определению, выбору и привлечению потребителей, выявлению рациональных путей и средств поставки товаров согласно условиям договора, обоснованию способов и видов складирования этих товаров - это
товаров.
распределение
распространение
сбыт
продажа

Задание

Порядковый номер задания	83.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие интересов субъектов рынка:	
Продавать один вид товара, продавать массово, производить с низкой себестоимостью, продавать по высокой цене	производитель товара
Покупать по низкой цене, покупать и продавать вагонами	оптовый посредник

Покупать по низкой цене, иметь выбор товаров в магазине, покупать товар мелкими партиями	рыночный посредник
Покупать товар высокого качества, где удобно, с низкой ценой	потребитель

Задание

Порядковый номер задания	84.
Тип	2
Вес	1

Характеристики косвенного сбыта:	
	дифференциация цен с ориентацией на спрос, регион, потребителя; высокие торговые наценки розницы
	малые количества заказа; востребование ассортимента, пользующегося спросом
	продвижение своей торговой марки; формирование имиджа производителя
	удержание своего товара на рынке; как правило, консервативная торговая политика, так как товарная инновация требует инвестиций

Задание

Порядковый номер задания	85.
Тип	1
Вес	1

Число независимых посредников (уровней) в цепочке товародвижения - это _____ канала.	
	длина
	ширина
	глубина
	уровень

Задание

Порядковый номер задания	86.
Тип	1
Вес	1

Один посредник, небольшой объем продаж, уникальный, малосерийный товар, широкий спектр услуг – характерны для _____ распределения товаров.	
	эксклюзивный
	выборочный
	массовый
	экстенсивный

Задание

Порядковый номер задания	87.
Тип	1
Вес	1

Независимый посредник - это	
	торговый маклер
	сбытовой агент
	брокер
	комиссионер

Технологии продаж

Тип	Группа
Вес	12

Задание

Порядковый номер задания	88.
Тип	3

Вес	1
-----	---

Установите соответствие:	
Реклама	любая форма неличного представления и продвижения идей, товаров и услуг, прежде всего, через средства массовой информации от имени известного инициатора
Стимулирование сбыта	преимущественно кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара
PR	неличное стимулирование спроса на товар, услугу или идею посредством распространения о них коммерчески важных сведений, популяризация его любым законным путем
Личная продажа	устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения продажи или получения согласия на покупку

Задание

Порядковый номер задания	89.
Тип	3
Вес	1



Установите соответствие элементов модели процесса коммуникации:

1	кодирование
2	расшифровка
3	обратная связь
4	помехи

Задание

Порядковый номер задания	90.
Тип	1
Вес	1

Негативный сценарий ведения переговоров – это стратегия	
	«проигрыш – проигрыш»
	«проигрыш – выигрыш»
	«выигрыш – проигрыш»
	«выигрыш – выигрыш»

Задание

Порядковый номер задания	91.
Тип	2
Вес	1

Допустимые фразы в переговорах:	
	Мы бы хотели обсудить более конкретно обязанности обеих сторон

	Сегодня актуальной, важной для туристического бизнеса является проблема качества
	Мы в основном разделяем вашу позицию
	Я не знаю
	Нет, было бы лучше встретиться завтра

Задание

Порядковый номер задания	92.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие речевых тактик и фраз:	
Уступка в мелочах, настаивание на главном	Мы готовы внести предоплату, но убедительно просим
Ссылка на авторитет	Мы уже заключили аналогичные договоры с Трансаэро
Принятие предложений	Мы разделяем ваши позиции
Принятие части предложений оппонента	В основном, мы с вами согласны
Представление статус-кво как неудовлетворительного	В настоящее время рынок перенасыщен и если не принять соответствующих мер с обеих сторон, мы потеряем определенный сегмент

Задание

Порядковый номер задания	93.
Тип	2
Вес	1

Стилистически сниженные жесты:	
	теребить мочку уха
	ударить себя по лбу, когда что-то понял
	кивок головок в знак несогласия
	широкий жест рукой как предложение пройти
	рука прижата к сердцу как проявление особого внимания
	громко хлопнуть дверью

Задание

Порядковый номер задания	94.
Тип	3
Вес	1

Установите соответствие аргументов:	
Аргумент к делу	ссылка на конкретные факты, действия, цифры
Аргумент к мнению большинства	ссылка на результаты социологического исследования
Аргумент к тщеславию	похвала
Аргумент к авторитету	ссылка на эксперта

Задание

Порядковый номер задания	95.
Тип	1
Вес	1

Восприятие внешней стороны речи без серьезных попыток ее осознания - это _____ аудирование.	
	пассивное

	активное
	нерефлексивное
	рефлексивное

Задание

Порядковый номер задания	96.
Тип	2
Вес	1

Недопустимые фразы в начале диалога продавца и покупателя:

	На какую сумму Вы рассчитываете?
	У нас сегодня акция: покупаете две сумки, третью получаете в подарок
	Что Вы ищете?
	Не замерзли? Сегодня такой холод. Кажется, произошло отключение июля

Задание

Порядковый номер задания	97.
Тип	2
Вес	1

Наводящие вопросы продавца:

	Кому выбираете подарок?
	По какому случаю Вы планируете надеть кольцо?
	Я Вас правильно понял, вы хотите золотые серьги с изумрудом?
	Достаточно ли празднично выглядит платье?

Задание

Порядковый номер задания	98.
Тип	2
Вес	1

Техники отработки возражений:

	Проявлять солидарность с покупателем
	Выводить клиента на откровенность
	Играть на тщеславии покупателя
	Приводить аргументы как только покупатель начинает высказывать возражения

Задание

Порядковый номер задания	99.
Тип	6
Вес	1

Верны ли данные утверждения?

А) Если клиент ушел, но вернулся, - это сигнал его готовности к покупке.

Б) Если клиент начинает сам себя «закрывать», то это сигнал его готовности к покупке.

	А – да, Б – да
	А – да, Б – нет
	А – нет, Б – да
	А – нет, Б – нет