

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ПОВОЛЖСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕНЕДЖМЕНТА»

**Комплект контрольно-оценочных средств**  
**для оценки результатов освоения**  
**МДК 01.02 «Организация торговли»**  
**ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**  
**По специальности 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка)**

Балаково  
2017 г.

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе МДК 01.02 «Организация торговли» в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (утвержден приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 №804) ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» для специальности 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка)

Одобрено на заседании ПЦК  
информационных технологий и  
программирования  
Протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.  
Председатель ПЦК \_\_\_\_\_ /О.И. Болтова/

УТВЕРЖДАЮ:  
Зам. директора по УМиНД  
\_\_\_\_\_ Е.Ю. Шепелева

Разработчик:

Рамазанова И.П., преподаватель спец. дисциплин

---

## **1.Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств**

### **1.1 Область применения**

Комплект **оценочных средств** (КОС) предназначен для проверки результатов освоения ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»  
По специальности 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка)

Объем часов на аудиторную нагрузку по МДК – 54ч., на самостоятельную работу - 27 ч.

#### **1.2 Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

В результате оценки осуществляется проверка следующих объектов:

**уметь:**

**У -3-** обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

**У- 4-** оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

**У- 5-** устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.

**знать/понимать:**

**3- 3-**инфраструктуру, средства и методы, инновации в коммерции;

**3-4-**организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

**3-5-**услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

**3-6-**правила торговли.

следующих **профессиональных и общих компетенций:**

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.

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

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

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

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

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

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

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

### **1.3. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля МДК**

Формой аттестации по междисциплинарному курсу является экзамен.

Таблица №1

**Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля**

Наименование элемента умений или знаний	Виды аттестаций	
	<i>Текущий контроль</i>	<i>Промежуточная аттестация</i>
<b>У3</b> -обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	ПЗ № 6-13	экзамен
<b>У4</b> - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	ПЗ № 14,15	экзамен
<b>У5</b> - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	ПЗ №1-5	экзамен
<b>З3</b> -инфраструктуру, средства и методы, инновации в коммерции	Доклад, презентация, опрос	экзамен
<b>З4</b> -организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Доклад, презентация, опрос	экзамен
<b>З5</b> -услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	Доклад, презентация, опрос	экзамен
<b>З6</b> -правила торговли	Доклад, презентация, опрос	экзамен

Таблица 2

**1.4. Оценивание результатов обучения на промежуточной аттестации**

<b>Объекты оценивания<sup>1</sup></b>	<b>Показатели</b>	<b>Критерии</b>	<b>Тип задания; № задания<sup>2</sup></b>	<b>Форма аттестации (в соответствии с учебным планом)</b>
<b>Уметь</b>				

---

<sup>1</sup>Указываются коды и наименования результатов обучения в соответствии с программой учебной дисциплины (знания, умения) или профессионального модуля (общие, профессиональные компетенции, умения, знания, практический опыт). Подробнее см. рекомендации по разработке КОС

<sup>2</sup>№ задания указывается, если предусмотрен.

<b>У-3-</b> обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	Формирование знаний и решение ситуаций возникающих при приёмке товаров по количеству и качеству, оформление соответствующей нормативно-технической документации.	Верное оформление товарно-сопроводительных документов (товарно-транспортных накладных, железнодорожных накладных, счетов-фактур), актов о несоответствии количества и качества поступившего товара.	<i>Пз</i>	Экзамен
<b>У- 4-</b> оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Формирование знания основных этапов услуг торговли. Применение правил торговли и требований санитарного законодательства.	Верное решение ситуационных задач с применением правил торговли, возникающих при продаже определенных групп товаров.	<i>Пз</i>	Экзамен
<b>У- 5-</b> устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	Определение идентификации предприятий торговли по виду, классу и типу организации, согласно заданным условиям в соответствии с Общероссийским классификатором предприятий и организаций (ОКПО) и ГОСТ Р51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»	Верная идентификация предприятий торговли по виду, классу и типу организации, согласно заданным условиям	<i>Пз</i>	Экзамен
<b>З-3-</b> инфраструктуру, средства и методы, инновации в коммерции	Выполнение заданий тестового типа, проведение анализа применения инноваций в торговле.	Демонстрируют знания о применении инноваций в торговле	<i>У</i>	Экзамен
<b>З-4-</b> организацию торговли в	Знать организацию торгово-технологического процесса в	Демонстрируют знания торгово-технологического процесса в организациях оптовой и розничной	<i>У</i>	Экзамен

организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	торговли, их классификацию		
<b>З-5</b> -услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	Определение идентификации услуг розничной и оптовой торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Определение услуг розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования»	У	Экзамен
<b>З-6</b> -правила торговли	Знать правила торговли	Рассмотрение ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей, с применением основных правил торговли и правил продажи отдельных товаров»	У	Экзамен

У – устный ответ

Ре - реферативное задание

Р - расчетное задание

П - поисковое задание

А - аналитическое задание

Г - графическое задание

Т - тестовое задание

Пз - практическое задание

И - исследовательское задание

Пр - проектное задание

## **2. Комплект контрольно-оценочных средств<sup>3</sup>**

Включает в себя оценочные средства, предназначенные для проведения промежуточной аттестации: экзамена.

### **2.1 Экзамен**

Экзамен проводится в форме: ответы на вопросы билетов. Каждый билет содержит один теоретический вопрос и одно практическое задание. Всего предусмотрено 29 билетов (29 теоретических вопроса и 29 практических заданий). Теоретические вопросы и задания скомбинированы таким образом чтобы, наиболее полно охватить изучение разделов курса.

#### **2.2.1. Теоретические задания**

1. Правила продажи отдельных видов товаров.
2. Стационарная торговая сеть. Нестационарная торговая сеть.
3. Определение торгового и технологического процессов. Основные схемы.
4. Размещение магазинных помещений. Торговые помещения. Помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
5. Дать определения: магазинные помещения, подсобные помещения, служебные и бытовые помещения, технические помещения.
6. Функционально-технологические требования к торговой мебели.
7. Основы проектирования магазинов.
8. Понятие "предприятие розничной торговли". Стационарная торговая сеть.
9. Понятие "торговое предприятие". Типы предприятий розничной торговли: "гипермаркет", "универмаг".
10. Типы предприятий розничной торговли: универмаг "Детский мир", "универсам"(супермаркет), "гастроном".
11. Типы предприятий розничной торговли: магазин "Продукты" (минимаркет) "магазин-склад", магазин "Промтовары".
12. Какие факторы необходимо учитывать при размещении магазинов в городах.
13. Формы торгового обслуживания (дать определение). Правила продажи товаров по образцам.
14. Ассортимент. Промышленный и торговый ассортимент.
15. Основные принципы формирования ассортимента в магазине.
16. Правила продажи отдельных видов товаров Правила продажи хлеба и хлебобулочных изделий.
17. Правила продажи молока и молочных продуктов.
18. Правила продажи мяса и мясопродуктов.
19. Правила продажи плодоовощных товаров. Правила продажи кондитерских изделий.
20. Правила продажи текстильных, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви.
21. Правила продажи технически сложных товаров бытового назначения.
22. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров.
23. Правила продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.
24. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом.
25. Основные понятия: потребитель, изготовитель.
26. Основная задача (миссия) торговли.
27. Технология торговли.
28. Понятия: товародвижение и товароснабжение.
29. Схемы торгового и технологического процессов. Технологическая карта.

---

<sup>3</sup>Заполняется пункт (пункты), соответствующие объектам и типам аттестации, указанным в разделе 1. Остальные удаляются.



### 2.2.2. Практические задания

1. Покупательница приобрела в магазине крем для лица. Вечером нанесла его на кожу, а утром обнаружила, что лицо покрылось красными пятнами. Покупательница попыталась вернуть некачественный товар в магазин, но там его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит, о чём имелась табличка. Правы ли в этом случае продавцы.

2. На упаковке сушек, которые приобрёл покупатель, было написано «Акционерное общество открытого типа «Большевик», ГОСТ 24901 – 89, масса нетто 200 г, калорийность 425 ккал. В 100 г продукта: белка 7,5г, жира 12, 1 г, углеводов 71,2 г., дата изготовления. Какая информация должна быть на упаковке?

3. Определите коэффициент использования установочной площади, если площадь торгового зала составляет 150 м<sup>2</sup>.  
Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

Наименование оборудования	Ширина, м.	Глубина, м.	Количество оборудования, шт.	Установочная площадь, ед.обор., м <sup>2</sup>	Всего установочной площади, м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6
Витрина пристенная	1,5	0,35	45		
Витрина островная	0,9	0,5	10		
Витрина угловая	0,5	0,35	5		
Холодильное оборудование	2	1,2	5		
Итого	-	-	-		

4. Общая площадь магазина «Сфера » составляет 4700 м<sup>2</sup>, из них 3200 м<sup>2</sup> – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

5. Покупатель отдал для производства гарантийного ремонта свой ноутбук в мастерскую при магазине, где он был куплен. Определите, в какой срок должен быть произведён гарантийный ремонт и правда ли, что покупателю на время ремонта должны предоставить другой ноутбук?

6. Общая площадь магазина «Восток » составляет 322 м<sup>2</sup>, из них 224 м<sup>2</sup> – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

7. Покупатель приобрёл три метра костюмной ткани, но жена посчитала его выбор неудачным и с отрезом отправилась, чтобы заменить другой тканью, для него подходящей. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, покупку обменять отказались.  
Кто прав в этой ситуации покупатель или магазин?

8. Торговая площадь магазина  $220 \text{ м}^2$ , установочная площадь  $66 \text{ м}^2$ , определите коэффициент установочной площади.  
Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

9. Общая площадь магазина «Домашний» составляет  $322 \text{ м}^2$ , из них  $200 \text{ м}^2$  – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

10. В ювелирном магазине девушка купила золотой браслет. Когда дома она стала его примерять, браслет разломился, а внутри оказался какой-то другой металл. В магазине товар обратно не приняли, ссылаясь на то, что бирка на товаре нарушена. Покупатель в соответствующих органах за свой счёт провела экспертизу, которая установила, что браслет изготовлен из сплава меди и золота. На чьей стороне закон.

11. Покупатель приобрёл в магазине домашний халат: размер 48, цвет синий. Через три дня он обратился с просьбой обменять его на халат другого цвета или вернуть деньги. Товар не был в употреблении, сохранились кассовый чек и товарный ярлык. Продавец вернуть деньги отказался. Ответ обоснуйте.

12. Покупатель приобрел стиральную машину иностранного производства. Инструкции на русском языке нет. Как установить программу для работы машины, покупатель не знает. Что делать покупателю?

13. Может ли покупатель обменять не подошедшую по фасону блузку?

14. Общая площадь магазина «Шарм» составляет  $860 \text{ м}^2$ , из них  $580 \text{ м}^2$  – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

15. В магазине «Продукты» покупательница Захарова В.Т. попросила продавца продать полбулки хлеба «Столичный» (без фабричной упаковки). Продавец отказалась удовлетворить просьбу покупателя, мотивируя тем, что хлебобулочные изделия продаются только целиком. Правомерен ли отказ продавца. Ответ обоснуйте.

16. В супермаркете купили упаковку молока, на маркировке которого была нанесена следующая информация:

Молоко питьевое пастеризованное 3,2 % жира, объем 1 литр;

Производитель: ООО «Молочный завод №1»; тел 22-22-22

Состав: изготовлено из молока коровьего пастеризованного; ГОСТ Р52090-2003

Пищевая ценность (содержание в 100гр продукта) жир-3,2 г; белок-2,8 г,

углеводы-4,7 г, энергетическая ценность 58,8 ккал.

Произведено (час, число, месяц): 12 11 02

17. Назовите формы организации товародвижения:

а) обычная и ускоренная;

б) срочная и курьерская;

в) производственная и торговая;

г) транзитная и складская;

д) диспетчерская и товарная.

18. Ткани, одежда, меховые товары и обувь передаются покупателю:

А. Без упаковки;

Б. В упакованном виде с включением дополнительной платы за упаковку;

В. В упакованном виде без взимания за упаковку дополнительной платы

19. Требование потребителя об устранении недостатков в товаре должно быть исполнено продавцом:

А. В течении 14 дней с момента обращения потребителя;

Б. В течении 7 дней с момента обращения потребителя;

В. Незамедлительно.

20. Определите коэффициент использования установочной площади, если площадь торгового зала составляет 58 м<sup>2</sup>.

Наименование оборудования	Ширина, м.	Глубина, м.	Количество оборудования, шт.	Установочная площадь, ед.обор., м <sup>2</sup>	Всего установочной площади, м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6
Витрина пристенная	0,9	0,35	33		
Витрина островная	0,9	0,5	16		
Витрина угловая	0,5	0,35	5		
Итого	-	-	-		

Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

21. Специализация торговой сети это:

1). Система мероприятий направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных видов магазинов;

2). Ограничение деятельности предприятий по торговле отдельными видами товаров.

22. Найдите соответствия..

1.Дополнительные операции по обслуживанию покупателей — ...

2.Операции с товарами до предложения их покупателям — ...

3. Операции непосредственного обслуживания покупателей — ...

А)Разгрузка транспортных средств, доставка товаров в зону приемки, приемка товаров по количеству и качеству;

Б) Встреча покупателей, предложение товаров, отбор товаров, расчет за отобранные товары.;

В)Раскрой тканей, прием дополнительных заказов, комплектование подарочных наборов.

23. В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 40,8 м<sup>2</sup>. Торговая площадь 122 м<sup>2</sup>. Найдите установочный коэффициент, если  $K_y=0,27-0,33$

24. Общая площадь магазина 820 м<sup>2</sup>., торговая площадь составляет 500 м<sup>2</sup>, а оборудование занимает в нем в общей сложности 165 м<sup>2</sup>.

Определите:

- коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина

- коэффициент установочной площади  $K_y=0,27-0,33$ . Сделайте вывод.

25. Какую информацию изготовитель должен обязательно наносить на ярлык или упаковку для скоропортящихся товаров?

1). Наименование, юридический адрес, артикул, сорт

2). Наименование, юридический адрес, артикул, сорт, срок годности

3). Наименование, юридический адрес, артикул, сорт, температура хранения и окончание срока годности.

26. Определите коэффициент использования установочной площади, если площадь торгового зала составляет 76 м<sup>2</sup>.

Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

Наименование оборудования	Ширина, м.	Глубина, м.	Количество оборудования, шт.	Установочная площадь, ед.обор., м <sup>2</sup>	Всего установочной площади, м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6
Витрина пристенная	1,5	0,35	38		
Витрина островная	0,9	0,5	10		
Витрина угловая	0,5	0,35	5		
Итого	-	-	-		

27. Торговая площадь вашего магазина 1000 м<sup>2</sup>, а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м<sup>2</sup>, Определите коэффициент установочной площади. Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

28. Общая площадь магазина 1000 м<sup>2</sup>, торговая площадь составляет 600 м<sup>2</sup>, а оборудование занимает в нем в общей сложности 300 м<sup>2</sup>.

Определите:

- коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина
- коэффициент установочной площади. Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$ .

29. Общая площадь магазина 920 м<sup>2</sup>, торговая площадь составляет 600 м<sup>2</sup>, а оборудование для экспозиции товара занимает в общей сложности 420 м<sup>2</sup>.

Определите:

- коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина
- коэффициент экспозиционной площади  $K_{\text{эксп}}=0,7-0,75$ . Сделайте вывод.

**Билет № 1****1. Часть А (теоретическая)**

Правила продажи отдельных видов товаров.

**2. Часть В (практическая)**

Покупательница приобрела в магазине крем для лица. Вечером нанесла его на кожу, а утром обнаружила, что лицо покрылось красными пятнами. Покупательница попыталась вернуть некачественный товар в магазин, но там его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит, о чём имелась табличка. Правы ли в этом случае продавцы.

**Билет № 2****1. Часть А (теоретическая)**

Стационарная торговая сеть. Нестационарная торговая сеть.

**2. Часть В (практическая)**

На упаковке сухеш, которые приобрёл покупатель, было написано «Акционерное общество открытого типа «Большевик», ГОСТ 24901 – 89, масса нетто 200 г, калорийность 425 ккал. В 100 г продукта: белка 7,5г, жира 12, 1 г, углеводов 71,2 г., дата изготовления. Какая информация должна быть на упаковке?

**Билет № 3****1. Часть А (теоретическая)**

Определение торгового и технологического процессов. Основные схемы.

**2. Часть В (практическая)**

Определите коэффициент использования установочной площади, если площадь торгового зала составляет 150 м<sup>2</sup>.

Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

Наименование оборудования	Ширина, м.	Глубина, м.	Количество оборудования, шт.	Установочная площадь, ед.обор., м <sup>2</sup>	Всего установочной площади, м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6
Витрина пристенная	1,5	0,35	45		
Витрина островная	0,9	0,5	10		
Витрина угловая	0,5	0,35	5		
Холодильное оборудование	2	1,2	5		
Итого	-	-	-		

**Билет № 4****1. Часть А (теоретическая)**

Размещение магазинных помещений. Торговые помещения. Помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.

**2. Часть В (практическая)**

Общая площадь магазина «Сфера» составляет 4700 м<sup>2</sup>, из них 3200 м<sup>2</sup> – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

**Билет № 5**

**1. Часть А (теоретическая)**

Дать определения: магазинные помещения, подсобные помещения, служебные и бытовые помещения, технические помещения.

**2. Часть В (практическая)**

Покупатель отдал для производства гарантийного ремонта свой ноутбук в мастерскую при магазине, где он был куплен. Определите, в какой срок должен быть произведён гарантийный ремонт и правда ли, что покупателю на время ремонта должны предоставить другой ноутбук?

**Билет № 6**

**1. Часть А (теоретическая)**

Функционально-технологические требования к торговой мебели.

**2. Часть В (практическая)**

Общая площадь магазина «Восток» составляет 322 м<sup>2</sup>, из них 224 м<sup>2</sup> – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

**Билет № 7**

**1. Часть А (теоретическая)**

Основы проектирования магазинов.

**2. Часть В (практическая)**

Покупатель приобрёл три метра костюмной ткани, но жена посчитала его выбор неудачным и с отрезом отправилась, чтобы заменить другой тканью, для него подходящей. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, покупку обменять отказались. Кто прав в этой ситуации покупатель или магазин?

**Билет № 8**

**1. Часть А (теоретическая)**

Понятие "предприятие розничной торговли". Стационарная торговая сеть.

**2. Часть В (практическая)**

Торговая площадь магазина 220 м<sup>2</sup>, установочная площадь 66 м<sup>2</sup>, определите коэффициент установочной площади.  
Сделайте вывод, если  $K_y = 0,27 - 0,33$

**Билет № 9**

**1. Часть А (теоретическая)**

Понятие "торговое предприятие". Типы предприятий розничной торговли: "гипермаркет", "универмаг".

**2. Часть В (практическая)**

Общая площадь магазина «Домашний» составляет 322 м<sup>2</sup>, из них 200 м<sup>2</sup> – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

**Билет № 10**

**1. Часть А (теоретическая)**

Типы предприятий розничной торговли: универмаг "Детский мир", "универсам" (супермаркет), "гастроном".

**2. Часть В (практическая)**

В ювелирном магазине девушка купила золотой браслет. Когда дома она стала его примерять, браслет разломился, а внутри оказался какой-то другой металл. В магазине товар обратно не приняли, ссылаясь на то, что бирка на товаре нарушена. Покупатель в соответствующих органах за свой счёт провела экспертизу, которая установила, что браслет изготовлен из сплава меди и золота. На чьей стороне закон.

**Билет № 11**

**1. Часть А (теоретическая)**

Типы предприятий розничной торговли: магазин "Продукты" (минимаркет) "магазин-склад", магазин "Промтовары".

**2. Часть В (практическая)**

Покупатель приобрёл в магазине домашний халат: размер 48, цвет синий. Через три дня он обратился с просьбой обменять его на халат другого цвета или вернуть деньги. Товар не был в употреблении, сохранились кассовый чек и товарный ярлык. Продавец вернуть деньги отказался. Ответ обоснуйте.

**Билет № 12**

**1. Часть А (теоретическая)**

Какие факторы необходимо учитывать при размещении магазинов в городах.

**2. Часть В (практическая)**

Покупатель приобрел стиральную машину иностранного производства. Инструкции на русском языке нет. Как установить программу для работы машины, покупатель не знает. Что делать покупателю?

**Билет № 13**

**1. Часть А (теоретическая)**

Формы торгового обслуживания (дать определение). Правила продажи товаров по образцам.

**2. Часть В (практическая)**

Может ли покупатель обменять не подошедшую по фасону блузку?

**Билет № 14**

**1. Часть А (теоретическая)**

Ассортимент. Промышленный и торговый ассортимент.

**2. Часть В (практическая)**

Общая площадь магазина «Шарм» составляет 860 м<sup>2</sup>, из них 580 м<sup>2</sup> – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

**Билет № 15**

**1. Часть А (теоретическая)**

Основные принципы формирования ассортимента в магазине.

**2. Часть В (практическая)**

В магазине «Продукты» покупательница Захарова В.Т. попросила продавца продать полбулки хлеба «Столичный» (без фабричной упаковки). Продавец отказалась удовлетворить просьбу покупателя, мотивируя тем, что хлебобулочные изделия продаются только целиком. Правомерен ли отказ продавца. Ответ обоснуйте.

**Билет № 16**

**1. Часть А (теоретическая)**

Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи хлеба и хлебобулочных изделий.

**2. Часть В (практическая)**

В супермаркете купили упаковку молока, на маркировке которого была нанесена следующая информация:

Молоко питьевое пастеризованное 3,2 % жира, объем 1 литр;

Производитель: ООО «Молочный завод №1»; тел 22-22-22

Состав: изготовлено из молока коровьего пастеризованного; ГОСТ Р52090-2003

Пищевая ценность (содержание в 100гр продукта) жир-3,2 г;белок-2,8 г,  
углеводы-4,7 г, энергетическая ценность 58,8 ккал.  
Произведено (час, число, месяц): 12 11 02

### **Билет № 17**

1. **Часть А (теоретическая)**  
Правила продажи молока и молочных продуктов.
2. **Часть В (практическая)**  
Назовите формы организации товародвижения:  
а) обычная и ускоренная;  
б) срочная и курьерская;  
в) производственная и торговая;  
г) транзитная и складская;  
д) диспетчерская и товарная.

### **Билет № 18**

1. **Часть А (теоретическая)**  
Правила продажи мяса и мясопродуктов.
2. **Часть В (практическая)**  
Ткани, одежда, меховые товары и обувь передаются покупателю:  
А. Без упаковки;  
Б. В упакованном виде с включением дополнительной платы за упаковку;  
В. **В упакованном виде без взимания за упаковку дополнительной платы**

### **Билет № 19**

1. **Часть А (теоретическая)**  
Правила продажи плодоовощных товаров. Правила продажи кондитерских изделий.
2. **Часть В (практическая)**  
Требование потребителя об устранении недостатков в товаре должно быть исполнено продавцом:  
А. В течении 14 дней с момента обращения потребителя;  
Б. В течении 7 дней с момента обращения потребителя;  
В. **Незамедлительно.**

### **Билет № 20**

1. **Часть А (теоретическая)**  
Правила продажи текстильных, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви.
2. **Часть В (практическая)**  
Определите коэффициент использования установочной площади,если площадь торгового зала составляет 58 м<sup>2</sup>.

Наименование оборудования	Ширина, м.	Глубина, м.	Количество оборудования, шт.	Установочная площадь, ед.обор., м <sup>2</sup>	Всего установочной площади, м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6
Витрина пристенная	0,9	0,35	33		
Витрина островная	0,9	0,5	16		
Витрина угловая	0,5	0,35	5		
Итого	-	-	-		

Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$



**Билет № 21**

**1. Часть А (теоретическая)**

Правила продажи технически сложных товаров бытового назначения.

**2. Часть В (практическая)**

Специализация торговой сети это:

- 1). Система мероприятий направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных видов магазинов;
- 2). Ограничение деятельности предприятий по торговле отдельными видами товаров.

**Билет № 22**

**1. Часть А (теоретическая)**

Правила продажи парфюмерно-косметических товаров.

**2. Часть В (практическая)**

Найдите соответствия..

1. Дополнительные операции по обслуживанию покупателей — ...
  2. Операции с товарами до предложения их покупателям — ...
  3. Операции непосредственного обслуживания покупателей — ...
- А) Разгрузка транспортных средств, доставка товаров в зону приемки, приемка товаров по количеству и качеству.;
- Б) Встреча покупателей, предложение товаров, отбор товаров, расчет за отобранные товары.;
- В) Раскрой тканей, прием дополнительных заказов, комплектование подарочных наборов.

**Билет № 23**

**1. Часть А (теоретическая)**

Правила продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.

**2. Часть В (практическая)**

В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 40,8 м<sup>2</sup>.

Торговая площадь 122 м<sup>2</sup>. Найдите установочный коэффициент, если  $K_y = 0,27-0,33$

**Билет № 24**

**1. Часть А (теоретическая)**

Организация перевозок товаров автомобильным транспортом.

**2. Часть В (практическая)**

Общая площадь магазина 820 м<sup>2</sup>, торговая площадь составляет 500 м<sup>2</sup>, а оборудование занимает в нем в общей сложности 165 м<sup>2</sup>.

Определите:

- коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина
- коэффициент установочной площади  $K_y = 0,27-0,33$ . Сделайте вывод.

**Билет № 25**

**1. Часть А (теоретическая)**

Основные понятия: потребитель, изготовитель.

**2. Часть В (практическая)**

Какую информацию изготовитель должен обязательно наносить на ярлык или упаковку для скоропортящихся товаров?

- 1). Наименование, юридический адрес, артикул, сорт
- 2). Наименование, юридический адрес, артикул, сорт, срок годности
- 3). Наименование, юридический адрес, артикул, сорт, температура хранения и окончание срока годности.

**Билет № 26**

**1. Часть А (теоретическая)**

Основная задача (миссия) торговли.

**2. Часть В (практическая)**

Определите коэффициент использования установочной площади, если площадь торгового зала составляет 76 м<sup>2</sup>.

Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

Наименование оборудования	Ширина, м.	Глубина, м.	Количество оборудования, шт.	Установочная площадь, ед.обор., м <sup>2</sup>	Всего установочной площади, м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6
Витрина пристенная	1,5	0,35	38		
Витрина островная	0,9	0,5	10		
Витрина угловая	0,5	0,35	5		
Итого	-	-	-		

**Билет № 27**

**1. Часть А (теоретическая)**

Технология торговли.

**2. Часть В (практическая)**

Торговая площадь вашего магазина 1000 м<sup>2</sup>, а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м<sup>2</sup>, Определите коэффициент установочной площади. Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$

**Билет № 28**

**1. Часть А (теоретическая)**

Понятия: товародвижение и товароснабжение.

**2. Часть В (практическая)**

Общая площадь магазина 1000 м<sup>2</sup>, торговая площадь составляет 600 м<sup>2</sup>, а оборудование занимает в нем в общей сложности 300 м<sup>2</sup>.

Определите:

- коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина
- коэффициент установочной площади. Сделайте вывод, если  $K_y=0,27-0,33$ .

**Билет № 29**

**1. Часть А (теоретическая)**

Схемы торгового и технологического процессов. Технологическая карта.

**2. Часть В (практическая)**

Общая площадь магазина 920 м<sup>2</sup>, торговая площадь составляет 600 м<sup>2</sup>, а оборудование для экспозиции товара занимает в общей сложности 420 м<sup>2</sup>.

Определите:

- коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина
- коэффициент экспозиционной площади  $K_{\text{экп}}=0,7-0,75$ . Сделайте вывод.



### 2.2.3 Время на подготовку и выполнение:

подготовка 5 мин.;

выполнение 1 час 10 мин.;

оформление и сдача 15 мин.;

всего 1 час 30 мин.

### 2.2.4. Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка
<b>У 3-</b> обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	Решение ситуационных и практических задач	<i>8 баллов</i>
<b>У 4-</b> оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Решение ситуационных и практических задач	<i>8 баллов</i>
<b>У 5-</b> устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	Решение ситуационных и практических задач	<i>8 баллов</i>
<b>З 3-</b> инфраструктуру, средства и методы, инновации в коммерции	Устный ответ на поставленный вопрос	<i>7 баллов</i>
<b>З 4-</b> организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Устный ответ на поставленный вопрос	<i>7 баллов</i>
<b>З 5-</b> услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	Устный ответ на поставленный вопрос	<i>7 баллов</i>
<b>З 6-</b> правила торговли	Устный ответ на поставленный вопрос	<i>7 баллов</i>

За правильный ответ на 1 вопрос выставляется положительная оценка – 7 баллов.

За верное выполнение 2го практического задания выставляется положительная оценка – 8 баллов.

За неправильный или частичный ответ на 1 вопрос выставляется оценка – 0 - 6 баллов.

За неверное или частичное выполнение практического задания выставляется оценка – от 0 до 7 баллов.

Максимальное количество баллов: 15.

## Шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100 (14-15 баллов)	5	отлично
80 ÷ 89 (12-13 баллов)	4	хорошо
70 ÷ 79 (10-11 баллов)	3	удовлетворительно
менее 70 (менее 10 баллов)	2	неудовлетворительно

### 2.2. Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых в аттестации

#### Основные источники:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 400 с. Гриф МинОбр.
2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие для студентов учреждений сред.проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.- 224 с. Гриф МинОбр.
3. Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли, утвержденных письмом Комитета Российской Федерации по торговле от 10.07.1996 № 1-794/32.
4. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: Учебник для среднего профессионального образования. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. – 296 с. Гриф МинОбр.

#### Дополнительные источники:

1. Беликова Т.Н. Все о хозяйственных договорах: Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2010. – 384 с.
2. Брагинский М.И. Договорное право. Общие положения. – М.: «Статут», 2007. – 296 с.
3. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.
4. ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий».
5. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769- ст.
6. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Полный текст (части первая и вторая). – М.: АКАЛИС, 2009. – 404 с.

8. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2011. – 1012 с.
9. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно- технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6).
10. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно- технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7).
11. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост.Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № 1104, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 15.12.2006 N 770, от 27.03.2007 N 185, от 27.01.2009 N 50).
12. Правила торговли. Серия «Справочник»: Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 218 с.
13. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учебное пособие/под ред. Г.Я.Резко. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 128 с.
14. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями).
15. Тюнюков Б.К. Электронная техника предприятий торговли: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2012. – 192 с.

#### Периодические издания

1. «Мерчендайзинг»;
2. «Российская торговля»;
3. «Современная торговля»;
4. «Спрос»;
5. «Торговое оборудование».

#### Использование ресурсов сети Интернет

1. <http://claw.ru/> - образовательный портал;
2. <http://ru.wikipedia.org> - свободная энциклопедия;
3. [www. gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
4. [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
5. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)- справочно-правовая система Консультант Плюс;
6. [www. retailer. ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
7. [www. reteilerclub. ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер-розница;
8. [http://www. budgenrf. ru](http://www.budgenrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
9. [http://www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
10. [http://www.nta – rus.ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
11. <http://www.rbc.ru> - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
12. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
13. [www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

14. <http://www.rospotrebnadzor.ru> - Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека: законы и нормативные документы регламентирующие товарное обращение и безопасность товаров на территории РФ);

Таблица 3

**Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений**

Содержание	Тип контрольного задания						
	У3	У4	У5	З3	З4	З5	З6
Тема 2.1. Теоретические основы организации торговли	ПЗ	ПЗ	ПЗ	У	У	У	У
Тема 2.2. Организация оптовой торговли	ПЗ	ПЗ	ПЗ	У	У	У	У
Тема 2.3. Технология торговли	ПЗ	ПЗ	ПЗ	У	У	У	У
Тема 2.4. Организация системы товародвижения	ПЗ	ПЗ	ПЗ	У	У	У	У
Тема 2.5. Технологические операции в торговле	ПЗ	ПЗ	ПЗ	У	У	У	У
Тема 2.6. Инновации в организации торговли	ПЗ	ПЗ	ПЗ	У	У	У	У

У – устный  
ответ

Пр - проектное  
задание

Ре -  
реферативное  
задание

Р - расчетное  
задание

Пз - практическое  
задание

П -  
поисковое  
задание

А -  
аналитическое  
задание

Г - графическое  
задание

Т - тестовое  
задание

И -  
исследовательское  
задание