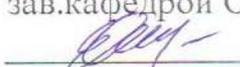


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Доцент с исп. обязанностей
зав.кафедрой ОНД

 Е.Н. Хаматнурова
«28» 02 2022 г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной
аттестации обучающихся по учебной дисциплине

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Приложение к рабочей программе учебной дисциплины

основной профессиональной образовательной программы
подготовки специалистов среднего звена
по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров
(базовая подготовка)

Лысьва, 2022

Фонд оценочных средств разработан на основе:

– Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «28» июля 2014 г. № 835 по специальности *38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*;

– рабочей программы учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности, утвержденной «28» 02 2022 г.

Разработчик: преподаватель 1 категории К.В. Кондратьева

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании предметной (цикловой) комиссии Гуманитарных и социально-экономических дисциплин (ПЦК ГСЭД) «01» 02 2022 г., протокол № 6.

Председатель ПЦК ГСЭД

Е.А. Корвякова

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

В результате освоения учебной дисциплины **Основы коммерческой деятельности** обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по специальности СПО 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров* базовой подготовки следующими результатами обучения: знаниями, умениями, которые формируют общие и профессиональные компетенции.

Код ОК, ПК, ЛР	Умения	Знания
<p>ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28</p>	<p>– определять виды и типы торговых организаций;</p> <p>– устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</p>	<p>– сущность и содержание коммерческой деятельности;</p> <p>– терминологию торгового дела;</p> <p>– формы и функции торговли;</p> <p>– объекты и субъекты современной торговли;</p> <p>– характеристики оптовой и розничной торговли;</p> <p>– классификацию торговых организаций;</p> <p>– идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;</p> <p>– структуру торгово-технологического процесса;</p> <p>– принципы размещения розничных торговых организаций;</p> <p>– устройство и основы технологических планировок магазинов;</p> <p>– технологические процессы в магазинах;</p> <p>– виды услуг розничной торговли и требования к ним;</p> <p>– составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;</p> <p>– номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;</p> <p>– материально-техническую базу коммерческой деятельности;</p>

		<ul style="list-style-type: none"> – структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; – назначение и классификацию товарных складов; – технологию складского товародвижения
--	--	--

Перечень общих компетенций элементы, которых формируются в рамках учебной дисциплины:

Код ОК	Наименование ОК
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Перечень профессиональных компетенций элементы, которых формируются в рамках учебной дисциплины:

Код ОК	Наименование ОК
ПК 1.1	Выявлять потребность в товарах
ПК 1.2	Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции
ПК 1.3	Управлять товарными запасами и потоками
ПК 1.4	Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров
ПК 2.1	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности
ПК 2.2	Организовывать и проводить оценку качества товаров
ПК 2.3	Проводить товароведную экспертизу

ПК 3.1	Планировать основные показатели деятельности организации
ПК 3.2	Планировать выполнение работ и оказание услуг исполнителями
ПК 3.3	Организовывать работу трудового коллектива
ПК 3.4	Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ и оказания услуг исполнителями
ПК 3.5	Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности

После изучения учебной дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие личностные результаты:

Код ЛР	Характеристика ЛР
ЛР 16	соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 17	готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 18	открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 19	пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ЛР 20	проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения
ЛР 21	использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
ЛР 22	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие в условиях развития информационных технологий, применяемых в различных отраслях народного хозяйства
ЛР 23	активно применяющий полученные знания на практике
ЛР 24	способный анализировать производственную ситуацию, быстро принимать решения
ЛР 25	работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ЛР 26	содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ЛР 28	проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается

1 МЕТОДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1 Для текущего и рубежного контроля освоения дисциплинарных компетенций используются следующие методы:

- устный опрос;
- тестирование;
- наблюдение и оценка результатов практических занятий;
- экспертная оценка результатов самостоятельной работы;
- экспертная оценка презентаций;
- экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины.

2 Формой промежуточной аттестации по учебной дисциплине является **экзамен**, который проводится в сроки, установленные учебным планом и определяемые календарным учебным графиком образовательного процесса.

Таблица 1 – Методы и формы контроля и оценивания элементов учебной дисциплины

Элемент учебной дисциплины	Методы и формы контроля и оценивания		
	Текущий контроль	Рубежный контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 1 Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях			
Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка презентаций Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины	Тестирование	
Раздел 2 Розничная торговля			
Тема 2.1 Услуги розничной торговли	Устный опрос Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по	Тестирование	

		результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Тема 2.2 Классификация предприятий розничной торговли		Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Тема 2.3 Устройство и основы технологических планировок магазинов		Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле		Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		

Тема 2.5 Торговое обслуживание	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Тема 2.6 Правила торговли	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Раздел 3 Оптовая торговля			
Тема 3.1 Услуги оптовой торговли	Устный опрос Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины	Тестирование	
Тема 3.2 Складское хозяйство оптовой торговли	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по		

	результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Тема 3.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Тема 3.4 Товароснабжение	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины		
Раздел 4 Организация коммерческой деятельности			
Тема 4.1 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины	Тестирование	

Форма контроля	экзамен
----------------	---------

Текущий контроль усвоения материала

Текущий контроль усвоения материала проводится в форме устного опроса обучающихся по темам учебной дисциплины.

Наблюдение и оценка результатов практических занятий

Типовые темы практических занятий приведены в РПД. Комплект заданий на практические занятия приведены в МУ по ПЗ по учебной дисциплине.

Защита отчетов по практическим занятиям проводится индивидуально каждым обучающимся в форме собеседования.

Экспертная оценка результатов самостоятельной работы

Задания для самостоятельной работы приведены в МУ по СРС по учебной дисциплине.

Качественная оценка определения научного кругозора, степенью овладения методами теоретического исследования и развития самостоятельности мышления студента.

Способом проверки качества организации самостоятельной работы студентов является контроль:

- корректирующий (может осуществляться во время индивидуальных консультаций по поводу выполнения формы самостоятельной работы);
- констатирующий (по результатам выполнения специальных форм самостоятельной работы);
- самоконтроль (осуществляется самим студентом);
- текущий (в ходе выполнения различных форм самостоятельной работы, установленных рабочей программой);
- промежуточный (оценка результата обучения как итога выполнения студентом всех форм самостоятельной работы).

Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины

Осуществляется как наблюдение за процессом деятельности обучающегося в режиме реального времени. Является качественной оценкой освоения учебной дисциплины, учитываемой при промежуточной аттестации.

Рубежный контроль

Рубежный контроль для комплексного оценивания усвоенных знаний, освоенных умений проводится в тестирования (после изучения разделов учебной дисциплины).

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ НА ЭКЗАМЕНЕ

В результате промежуточной аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Показатели оценки результатов
Уметь:	
– определять виды и типы торговых организаций;	Умение определять виды и типы торговых организаций;
– устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	Умение устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания
Знать:	
– сущность и содержание коммерческой деятельности;	Знать сущность и содержание коммерческой деятельности
– терминологию торгового дела;	Знать терминологию торгового дела
– формы и функции торговли;	Знать формы и функции торговли
– объекты и субъекты современной торговли;	Знать объекты и субъекты современной торговли
– характеристики оптовой и розничной торговли;	Знать характеристики оптовой и розничной торговли
– классификацию торговых организаций;	Знать классификацию торговых организаций
– идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	Знать идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов
– структуру торгово-технологического процесса;	Знать структуру торгово-технологического процесса
– принципы размещения розничных торговых организаций;	Знать принципы размещения розничных торговых организаций
– устройство и основы технологических планировок магазинов;	Знать устройство и основы технологических планировок магазинов
– технологические процессы в магазинах;	Знать технологические процессы в магазинах
– виды услуг розничной торговли и требования к ним;	Знать виды услуг розничной торговли и требования к ним
– составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Знать составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей
– номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	Знать номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения
– материально-техническую базу коммерческой деятельности;	Знать материально-техническую базу коммерческой деятельности
– структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	Знать структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли
– назначение и классификацию товарных	Знать назначение и классификацию товарных

складов;	товарных складов
– технологию складского товародвижения	Знать технологию складского товародвижения

3 КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Критерии устного ответа

Критерии оценки	Оценка
– обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; – обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка	Отлично
– обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого	Хорошо
– обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; – не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; – излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого	Удовлетворительно
– обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал	Неудовлетворительно

Критерии оценки практических занятий

1 активность работы на практическом занятии (выполнение всех заданий, предложенных преподавателем);

2 правильность ответов на вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение понятий, идей, и т.д.);

3 полнота и одновременно лаконичность ответа (ответ должен отражать основные теории и концепции по раскрываемому вопросу, содержать их критический анализ и сопоставление);

4 умение формулировать собственную точку зрения, грамотно аргументировать свою позицию по раскрываемому вопросу;

5 культура речи (материал должен быть изложен хорошим профессиональным языком, с грамотным использованием соответствующей системы понятий и терминов)

Критерии оценки практического задания

Критерии оценки	Оценка
<ul style="list-style-type: none"> – практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя – показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме – проявлен творческий подход – умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие практико-ориентированные выводы – работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета 	Отлично
<ul style="list-style-type: none"> – практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя – показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме – работа выполнена полностью, но допущено в ней: <ul style="list-style-type: none"> а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета б) или не более двух недочетов 	Хорошо
<ul style="list-style-type: none"> – практическое задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя – продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала – выполнено не менее половины работы или допущены в ней: <ul style="list-style-type: none"> а) не более двух грубых ошибок; б) не более одной грубой ошибки и одного недочета; в) не более двух-трех негрубых ошибок; г) одна негрубая ошибка и три недочета; д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов 	Удовлетворительно
<ul style="list-style-type: none"> – число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания – если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий 	Неудовлетворительно 0

Критерии оценивания тестов

Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
86 - 100	70 - 85	51 - 69	50 и менее

Критерии результатов самостоятельной работы

При экспертной оценке результатов самостоятельной работы учитываются такие критерии:

- Глубина освоения знаний
- Источники информации
- Качество выполнения работы

- Самостоятельность изложения
- Творчество и личный вклад
- Соблюдение правил оформления

Критерии оценивания презентаций

Критерии оценки	Оценка
<ul style="list-style-type: none"> – презентация соответствует теме самостоятельной работы; - оформлен - титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); - сформулированная тема ясно изложена и структурирована; - использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; - выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук; - работа оформлена и предоставлена в установленный срок 	Отлично
<ul style="list-style-type: none"> – презентация соответствует теме самостоятельной работы; - оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); - сформулированная тема ясно изложена и структурирована; - использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; - работа оформлена и предоставлена в установленный срок 	Хорошо
<ul style="list-style-type: none"> – презентация соответствует теме самостоятельной работы частично; - оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.) с недочетами; - сформулированная тема изложена не четко и не структурирована; - работа оформлена с нарушениями и предоставлена не в установленный срок 	Удовлетворительно
– работа не выполнена или содержит материал не по вопросу	Неудовлетворительно

Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины

Интегральная качественная оценка освоения учебной дисциплины, учитываемая при промежуточной аттестации.

Критерии оценки промежуточной аттестации (экзамен)

Экзамен по учебной дисциплине проводится устно по билетам. Билет содержит два теоретических вопроса и практическое задание.

К сдаче экзамена допускаются обучающиеся, выполнившие все отчетные работы и получившие по результатам текущей аттестации оценки не ниже «удовлетворительно».

Критерии оценивания устного ответа на экзамене

Критерии оценки	Оценка
<p>Всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполненные все предусмотренные программой задания, глубоко усвоенные основная и дополнительная литература, рекомендованная программой, активная работа на практических (лабораторных) занятиях.</p> <p>Обучающийся разбирается в основных научных концепциях по изучаемой учебной дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала.</p> <p>Ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично</p>	Отлично
<p>Достаточно полное знание учебно-программного материала.</p> <p>Обучающийся не допускает в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических (лабораторных) занятиях, показавший систематический характер знаний по учебной дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению</p>	Хорошо
<p>Обучающийся показал знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, не отличавшийся активностью на практических (лабораторных) занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на дифференцированном зачете, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей</p>	Удовлетворительно
<p>обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно - программного материала, не выполнивший самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустивший принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавший основные практические (лабораторные) занятия, допускающий существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей учебной дисциплине</p>	Неудовлетворительно

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО И РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ

Задания для оценки освоения Раздела 1 Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях

Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности

Обучающийся должен

знать:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- терминологию торгового дела.

Вопросы для устных опросов

1. Определение коммерческой деятельности.
2. Сущность и содержание оптовой и розничной торговли.
3. Отличие коммерческой деятельности от предпринимательства.
4. Объект и предмет коммерческой деятельности.
5. Что такое сфера товарного обращения?
6. Отличие понятий «торговля» и «коммерция».

Типовой тест по Разделу 1

1. Компонентами модели товарного рынка являются:

- а) покупатель, продавец, посредник, поставщик, производитель;
- б) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен;
- в) оптовый посредник, розничный посредник, дилер, дистрибьютор, комиссионер;
- г) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, договор, обмен.

2. Экономические категории коммерческой деятельности

- а) товар
- б) спрос
- в) товарное предложение
- г) цена

3. Предметы коммерческой деятельности

- а) купля-продажа товаров

- б) товарно-денежный обмен
- в) рынок товаров
- г) сфера обращения

4. Цель коммерческой деятельности:

- а) увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей;
- б) максимизация прибыли предприятия;
- в) налаживание процесса сбыта товаров;
- г) исследование и удовлетворение нужд покупателей.

5. В переходный период целями основ коммерческой деятельности являются:

- а) рост прибыли от продажи товара;
- б) рост прибыли от продажи товара и увеличение доли рынка;
- в) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения;
- г) минимизация издержек обращения.

6. Основы коммерческой деятельности предприятия– это:

- а) совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;
- б) согласование, координация деятельности персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей;
- в) исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов;
- г) все ответы верные.

7. Объекты коммерческой деятельности

- а) носители прав и обязанностей в области коммерческой деятельности
- б) юридические и физические лица
- в) услуги
- г) сделки

8. Субъекты коммерческой деятельности

- а) коммерческие предприятия
- б) товары, услуги
- в) риски, сделки
- г) физические лица

9. Торговые предприятия функционируют в специфической среде – сфере ...

- а) обращения;
- б) производства;
- в) обмена;

г) торговли.

10. Предприятие торговли осуществляет следующие функции:

- а) реализация товаров (услуг);
- б) доведения предметов продаж до потребителя через перемещение и хранение товаров;
- в) формирования и поддержания баланса спроса и предложения;
- г) оценка соответствия уровня организации и производства целям и задачам предприятия.

11. Предприятия как субъекты хозяйственных правоотношений имеют имущественные права и ..., установленные Гражданским кодексом РФ.

- а) обязательства;
- б) функции;
- в) обязанности;
- г) принципы.

12. Предприятия торговли действуют в рамках правового поля, регулирующего взаимоотношения органов государственной власти и ... хозяйственных объектов.

- а) самостоятельных;
- б) развивающихся;
- в) вновь возникших;
- г) действующих.

Задания для оценки освоения Раздела 2 Розничная торговля

Обучающийся должен

знать:

- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;

уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

Вопросы для устных опросов Темы 2.1 Услуги розничной торговли

1. Дайте определение «розничной торговли».
2. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304.
3. Качество услуг розничной торговли.
4. Методы контроля показателей качества услуг розничной торговли.

Вопросы для устных опросов Темы 2.2 Классификация предприятий розничной торговли

1. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.
2. Классификация предприятий розничной торговли.
3. Целесообразность размещения розничных торговых предприятий.
4. Принципы, правила и виды размещения предприятия.
5. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.

Вопросы для устных опросов Темы 2.3 Устройство и основы технологических планировок магазинов

1. Виды торговых зданий, их особенности.
2. Основные функциональные группы помещений магазина.
3. Планировка предприятий розничной торговли.
4. Обязательные и рекомендательные требования к технологическому решению торговых помещений.

Вопросы для устных опросов Темы 2.4 Технология товародвижения в розничной торговле

1. Понятия технологии товародвижения в магазине.
2. Организация хранения товаров в магазине. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале.
3. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.
4. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах.
5. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.

Вопросы для устных опросов Темы 2.5 Торговое обслуживание

1. Качество и культура торгового обслуживания.
2. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.
3. Краткая характеристика магазинных форм розничной продажи товаров, основные элементы процесса продажи.
4. Внемагазинные формы торгового обслуживания.

Вопросы для устных опросов Темы 2.6 Правила торговли

1. Особенности правил продажи отдельных видов товаров.
2. Обязательные требования к ценникам. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.
3. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.
4. Особенности правил комиссионной торговли.
5. ФЗ «О защите прав потребителей».

Типовой тест по Разделу 2

1. Услуги торговли включают:

- а) реализацию товаров;
- б) оказание помощи покупателю по совершению покупки и при ее использовании;
- в) информационно-консультативные услуги;
- г) создание удобств покупателям;

2. К услугам по созданию удобств покупателю относят:

- а) организацию и создание мест отдыха;
- б) прием и хранение вещей покупателей;
- в) парковку личных автомашин покупателей на организованную стоянку у магазина;
- г) оценку и прием на комиссию вещей на дому у комитента;

3. Требования социального назначения услуги торговли включают ... населения услугами данного вида.

- а) обеспеченность;
- б) загруженность;
- в) полноту удовлетворения спроса;
- г) заинтересованность;

4. Информативность услуги – это наличие необходимой достоверной информации...

- а) об услугах и товарах;
- б) правилах и условиях оказании услуг;
- в) ассортименте товаров;
- г) исполнителе услуги.

5. Торговая сеть – это совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим ...

- а) управлением;
- б) обеспечением;
- в) руководством;
- г) действием.

6. Нестационарная торговая сеть – это сеть, функционирующая на принципах ... торговли.

- а) разностной;
- б) развозной;
- в) разностной и развозной;
- г) все ответы верные

7. Мелкорозничная сеть осуществляет торговлю через ...

- а) магазины
- б) павильоны
- в) киоски

г) автоматы

8. Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по ... и формам торгового обслуживания покупателей

- а) площади;
- б) торговой площади;
- в) ассортименту реализуемых товаров;
- г) торговому оборудованию

9. Павильон - это оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для ..., рассчитанное на одно или несколько рабочих мест

- а) хранения товарного запаса;
- б) подготовки товаров к продаже;
- в) хранения тары и вспомогательных материалов;
- г) хранения и подготовки товаров к продаже.

10. Предметом труда в торговом процессе являются:

- а) товары;
- б) покупатели;
- в) товары и покупатели;
- г) торговое оборудование.

11. Факторами, определяющими динамичность торгово-технологических процессов в магазине, являются:

- а) сокращение издержек обращения в торговых предприятиях;
- б) уровень развития производства товаров народного потребления;
- в) состояние торговли и ее материально-технической базы;
- г) степень квалификации работников торговли.

12. Общие требования к предприятиям розничной торговли изложены:

- а) в ГОСТ Р 51773-2001;
- б) в ГОСТ Р 51304-99;
- в) в ГОСТ Р 51303-2013;
- г) в ГОСТ Р 51774 -2001;

13. Торговый процесс обеспечивает ...

- а) смену форм стоимости;
- б) смену потребительской стоимости;
- в) рост объемов продажи товаров;
- г) переход товара в другие руки.

14. Формы продажи товаров - ...

- а) магазинные;
- б) магазинные и внемагазинные;
- в) самообслуживание;

г) продажа по образцам.

15. Безопасность услуги торговли представляет собой комплекс свойств услуги, проявление которых при обычных условиях ее оказания не подвергает недопустимому риску ... потребителя.

- а) жизнь, здоровье и имущество;
- б) жизнь;
- в) жизнь и здоровье;
- г) все ответы верные.

16. Технологическая планировка магазина - это...

- а) совокупность помещений магазина в соответствующей их взаимосвязи;
- б) совокупность технических помещений магазина;
- в) расстановка торгово-технологического оборудования по территории торгового зала магазина
- г) планировка технологических процессов в магазине.

17. Установочная площадь магазина - это...

- а) часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей;
- б) часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров;
- в) часть помещений магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг;
- г) часть помещений магазина, предназначенная для хранения товаров

18. Примером формы торгового обслуживания может быть

- а) салонное обслуживание;
- б) самообслуживание;
- в) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания;
- г) нет верных ответов.

19. Скорость торгового обслуживания – среднее время, затрачиваемое на обслуживание ...

- а) одного покупателя;
- б) всех покупателей, находящихся в торговом зале;
- в) одним кассиром-контролером;
- г) одного покупателя одним кассиром – контролёром.

20. Основные операции торгово-технологического процесса в магазине:

- а) распаковка и приемка товаров по количеству и качеству;
- б) оказание дополнительных услуг;
- в) организация расчетов за отобранные покупателями товары;
- г) размещение и выкладка товаров

Задания для оценки освоения Раздела 3 Оптовая торговля

Обучающийся должен

знать:

- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

уметь:

- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

Вопросы для устных опросов Темы 3.1 Услуги оптовой торговли

1. Понятие оптовой торговли.
2. Основные и дополнительные услуги оптовой торговли.
3. Типы и виды торговых предприятий.

Вопросы для устных опросов Темы 3.2 Складское хозяйство оптовой торговли

1. Понятие, назначение, функции товарного оптового склада.
2. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.
3. Принципы размещения товарных складов.
4. Виды складских зданий и сооружений.
5. Планировка складов.

Вопросы для устных опросов Темы 3.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях

1. Складской технологический процесс.
2. Особенности приемки товаров на оптовом складе.
3. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение.
4. Уход за товарами при хранении.
5. Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах.

Вопросы для устных опросов Темы 3.4 Товароснабжение

1. Цели и задачи товароснабжения.
2. Формы рациональной организации товароснабжения.
3. Методы доставки товаров в торговую сеть.

Типовой тест по Разделу 3

1. Типы оптовых организаций:

- а) федерального уровня
- б) регионального уровня
- в) посреднические оптовые структуры
- г) организаторы оптового оборота

2. Виды оптовых предприятий – это ...

- а) предприятия общенационального и регионального масштаба
- б) независимые оптовые торговцы, дистрибьютеры, организаторы оптового оборота
- в) брокеры, агенты
- г) все ответы верные.

3. Структуры, входящие в состав организаторов оптового оборота - это...

- а) оптовые ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки
- б) торговые агенты, комиссионеры
- в) предприятия-брокеры
- г) предприятия- биржи.

4. Склады в зависимости от характера выполняемых функций подразделяют на...

- а) распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения и досрочного завоза;
- б) универсальные и специализированные;
- в) универсальные и общетоварные;
- г) все ответы верные.

5. Товарный склад, предназначенный для осуществления операций с товарами, не требующими регулируемых режимов хранения, называется...

- а) общетоварным;
- б) специальным;
- в) специализированным;
- г) общим.

6. Договоры - это двух или многосторонние...

- а) договорённости;
- б) сделки;
- в) соглашения;
- г) акции.

7. ... возмещает, как правило, сторона, по вине которой расторгнут договор

- а) доходы;
- б) потери;
- в) убытки;
- г) растраты.

8. Оптовые покупатели строят свою политику закупок, руководствуясь результатами... исследований

- а) коммерческих;
- б) научных;
- в) маркетинговых;
- г) экономических.

9. Канал... уровня имеет место при прямой продаже товаров производителями непосредственно конечным потребителям

- а) нулевого;
- б) первого;
- в) прямого;

10. Наименование и количество товаров, а также срок исполнения обязательства являются... условиями договора поставки

- а) основными;
- б) главными;
- в) существенными;
- г) обязательными.

11. Для выполнения основных технологических операций на складе - хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров - предназначаются помещения...

- а) основного производственного назначения;
- б) вспомогательные;
- в) подсобно-технические;
- г) обслуживающие.

12. Зал образцов на товарных складах входит в состав помещений...

- а) основного производственного назначения;
- б) подсобно-технических;
- в) административно-бытовых;
- г) обслуживающих.

13. Склады по ассортименту хранимых товаров делятся на:

- а) специализированные;
- б) универсальные;
- в) общетоварные;

г) общие.

14. Норма площади хранения на 42 условных поддона для товаров, уложенных в штабеля, составляет ... м².

а) 20;

б) 25;

в) 30;

г) 35.

15. Нормы площади хранения на 42 условных поддона для товаров, хранимых в распакованном виде на стеллажах при высоте укладки 2,5 м², составляет ... м².

а) 30;

б) 40;

в) 50;

г) 60.

Задания для оценки освоения Раздела 4 Организация коммерческой деятельности

Обучающийся должен

знать:

- материально-техническую базу коммерческой деятельности.

Вопросы для устных опросов Темы 4.1 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров

1. Понятие, сущность и значение коммерческой работы.
2. Принципы коммерческой деятельности.
3. Сущность, роль и значение закупочной работы.
4. Порядок заключения договора поставки.

Типовой тест по Разделу 4

1. Коммерческие операции, предшествующие процесс товародвижения

- а) изучение и прогнозирование спроса оптовых и розничных предприятий;
- б) отпуск товаров в зале товарных образцов;
- в) воздействие на поставщиков в части ассортимента и качества товаров;
- г) обобщение информации о товарном предложении, конъюнктуре рынка.

2. Фактор развития коммерческой деятельности

- а) причина, движущая сила совершающегося коммерческого процесс;
- б) совокупность приемов при совершении коммерческого процесса;
- в) комплекс мер по развитию коммерческого процесса;
- г) форма проявления рыночных изменений в коммерческой деятельности.

3. Метод исследования коммерческой деятельности представляет собой

- а) совокупность приемов по определению результата коммерческих процессов;
- б) диалектический подход к изучению коммерческих процессов в развитии;
- в) система показателей исследования коммерческих процессов;
- г) прием изучения показателей деятельности;

4. Виды моделей коммерческой деятельности

- а) модель технологического процесса на складах
- б) модель организации товароснабжения розничной сети
- в) модель организации коммерческой деятельности
- г) модель формирования стратегии коммерческой деятельности

5. Основные коммерческие операции представляют собой

- а) транспортно-экспедиционное обслуживание
- б) обмен товарами и услугами
- в) обмен научно-техническими знаниями
- г) страхование грузов

6. Коммерческие операции, регулирующие процесс товародвижения

- а) заключение договоров поставки;
- б) формирование товарного ассортимента;
- в) расширение рынка сбыта;
- г) поддержание условий по хранению товаров;

7. Требования, предъявляемые к коммерческой информации

- а) достоверность, надежность;
- б) системность, комплексность;
- в) оперативность;
- г) логичность.

8. К закупочной деятельности относят операции:

- а) определение потребности в товарах, формирование потребительского заказа;
- б) определение количества каналов сбыта;
- в) выявление сильных и слабых сторон поставщика;
- г) установление хозяйственных связей с поставщиками товаров.

9. К заключительным коммерческим операциям по закупкам относится

- а) отбор, обработка и анализ информации, необходимой для обоснования коммерческих решений по оптовым закупкам;
- б) выявление и изучение источников закупки, выбор поставщиков и каналов продвижения товара;
- в) управление товарными ресурсами, закупленными предприятием;
- г) контроль за ходом выполнения договоров поставок.

10. Средства изучения и прогнозирования покупательского спроса при проведении оптовых закупок

- а) анкетирование
- б) анализ товарных запасов
- в) опрос
- г) обработка и обобщение информации о рыночных процессах.

11. Цели выставочно-ярмарочной деятельности для продавца товаров

- а) покрытие всех издержек в ходе проведения выставки – ярмарки
- б) количество выгодно заключенных контрактов
- в) объем продажи продукции
- г) получение прибыли

12. Оптовая ярмарка представляет собой

- а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров;
- б) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров;
- в) оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров;
- г) оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров с уникальными свойствами.

5 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен по учебной дисциплине проводится устно по билетам. Билет содержит два теоретических вопроса и практическое задание.

К сдаче экзамена допускаются обучающиеся, выполнившие все отчетные работы и получившие по результатам текущей аттестации оценки не ниже «удовлетворительно».

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.

2. Формы предпринимательской деятельности. Формы и функции торговли, особенности и основные черты розничной и оптовой торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России.

3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.

4. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.

5. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304.

6. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования.

7. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база.

8. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.

9. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.)

10. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту.

11. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.)

12. Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.

13. Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения.

14. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети.

15. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.

16. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.

17. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.

18. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним.

19. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).

20. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.

21. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.

22. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение.

23. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.

24. Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.

25. Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения.

26. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале.

27. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.

28. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи.

29. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли.

30. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.

31. Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение.

32. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков.

33. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.

34. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.

35. Качество и культура торгового обслуживания: понятие, показатели.

36. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.

37. Магази́нные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.

38. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж.

39. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.

40. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.

41. Особенности правил продажи отдельных видов товаров; подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения.

42. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.

43. Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.

44. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.

45. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.

46. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж.

47. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регулирование отношений между комитентом и комиссионером.

48. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.

49. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.

50. Типы и виды оптовых предприятий.

51. Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции.

52. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.

53. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.

54. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции.

55. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы.

56. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.

57. Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение.

58. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров.

59. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения.

60. Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность.

61. Технология отпуска товаров.
62. Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения.
63. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения.
64. Методы доставки товаров в торговую сеть
65. Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.)
66. Понятие, сущность и значение коммерческой работы. Содержание коммерческой работы.
67. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.
68. Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров – поставщиков по закупке товаров.
69. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.
70. Порядок заключения договора поставки, его содержание, назначение, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.
71. Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления.
72. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.
73. Сущность коммерческой работы по продаже товаров на оптовых предприятиях. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
74. Организация торговли на аукционах.

Типовые практические задания

1) Сравните магазины разных типов.

Название предприятия	Тип предприятия	Торговая S, м ²	Ассортимент товаров	Формы, методы торгового обслуживания
	гипермаркет			
	супермаркет			
	экспресс			
	магазин-склад			

2) Проанализируйте принципы рационального размещения розничных торговых предприятий в городе.

Принцип	Характеристика принципа	Пример р.т.п.

3) Проанализируйте эффективность использования торговых площадей для различных групп товара продуктового магазина «А» (торговый зал площадью 550 м², формат – магазин возле дома, объем товарооборота 16,5 млн. руб., объем прибыли 1, 45 млн. руб.)

Рассчитайте уровень товарных групп в продажах и в занимаемой площади

№	Группа товаров	Продажи		Прибыль		Установ. площадь	
		Объем	уровень	Объем	уровень	Площадь	уровень
1	Алкогольные напитки	2,65			17,16	71,6	
2	Кондитерские изделия	1,56			10,00	46,75	
3	Чай, кофе	1,22			7,43	19,2	
4	Птица	0,66			4,90	10,8	
8	Замороженные п/фабр	0,53			3,63	16,2	
9	Колбасы	0,50			2,75	30,5	
10	Овощи, фрукты	0,33			3,04	6,75	

4) Составьте алгоритм организации приемки и идентификации товаров по ассортиментной принадлежности на оптовом складе по количеству и проведения оценки качества товаров на оптовом складе. Результаты оформите в таблице.

Вид упаковки	порядок приемки	
	по количеству	по качеству

5) Сделайте заключение об экономической эффективности перевода магазина «Продукты» ИП Мутовина Т.П. с формы самообслуживания на традиционную форму обслуживания, если:

а) Прибыль магазина составила: при с/о - 3,5 млн. руб., при традиционном методе - 4,3 млн. руб.;

б) Издержки за год составили: при с/о 12,8 млн. руб., при традиционном методе 14,6 млн. руб.

Сформулируйте показатели, характеризующие социальный эффект применения формы обслуживания.

б) Составьте технологическую схему продажи твердых сычужных сыров, колбасных, хлебобулочных изделий и технологию работы торгового персонала при разных формах обслуживания.

Результаты оформите в таблице:

Схема технологического процесса при продаже	
в ЗАО ТД «Перекрёсток» магазин «Пятёрочка»	в магазине «Агат»

7) Имеет ли право магазин, в котором продажа пищевых продуктов ведется через прилавки, отказать потребителю в покупке 200-300 г развесного печенья по причине небольшого товарного остатка, предложив приобрести все имеющееся в наличии печенье общим весом 450 грамм?

8) 08-10-2011 совершил покупку в магазине "Магнит", в том числе четыре бутылки коньяка и одну бутылку шампанского, которые поместил в предложенный мне кассиром пакет. На расстоянии 1 метра от крыльца магазина пакет лопнул. при этом разбилась одна бутылка шампанского. Приглашенный мной администратор магазина отказался компенсировать понесенный ущерб. Кто прав в такой ситуации?

9) В киоске был куплен журнал «СНП». Придя домой, выяснилось, что дома уже есть такой же журнал. Возможно ли вернуть данный товар?

10) Рассчитать потребную складскую площадь, если известно, что среднемесячный объём складского товарооборота - 25 млн. руб. Товарный запас - календарная неделя. Средняя стоимость одного вагона - 1,5 млн. руб. Коэффициент неравномерности образования запасов 1,15. Высота укладки – стандартная. Способы хранения – штабельный и стеллажный.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п.п.	Содержание изменения	Дата, номер протокола заседания ПЦК Подпись председателя ПЦК