

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

**ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ**

**ПМ. 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

по специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

форма обучения очная, заочная  
квалификация – менеджер по продажам

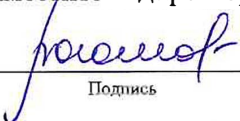
Москва – 2023

**РАССМОТРЕНА**

на заседании Педагогического совета  
Протокол от 28 апреля 2023 г. №5

**Разработана на основе Федерального  
государственного образовательного  
стандарта по специальности среднего  
профессионального образования  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Заместитель директора по методической работе

 / Ю.И. Богомолова/  
Подпись ФИО

**Организация-разработчик:**

АНО ПО «Колледж мировой экономики и передовых технологий»

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ НА ЭКЗАМЕНЕ ПО МОДУЛЮ</b>	<b>9</b>
<b>3. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ ПМ. 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	<b>13</b>
<b>4. ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОР</b>	<b>26</b>
<b>5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ</b>	<b>27</b>

## **1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

### **1.1. Общие положения**

Комплект контрольно-оценочных средств для экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью основной образовательной программы (ООП) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупненная группа специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и рабочей программы профессионального модуля ПМ.01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью, Положением о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации обучающихся.

Экзамен по модулю предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля ПМ.01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью.

Экзамен включает: практический экзамен.

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

Условием положительной аттестации (вид профессиональной деятельности освоен) на экзамене по модулю является положительная оценка освоения всех профессиональных компетенций по всем контролируемым показателям, а также общих компетенций.

Условием допуска к экзамену по модулю является положительная аттестация по текущему контролю (ответы устные/письменные на вопросы, тестирование, успешно выполненные самостоятельные работы, решение ситуационных задач, решение практических задач по заданной теме) и по промежуточному (МДК 01.01, учебной практике УП.01 и производственной практике (по профилю специальности) ПП.01).

**Таблица сочетаний проверяемых ПК и ОК:**

<p><b>В результате контроля и оценки по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных компетенций</b></p>	<p><b>Показатели оценки результата</b></p>	<p><b>Форма экзамена</b></p>
<p><b>ПК 1.1.</b> Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>-демонстрация умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения</p>	<p>- наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках; - экспертная оценка на экзамене (квалификационном)</p>
<p><b>ПК 1.2.</b> На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>-демонстрация умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечение процесса товародвижения</p>	<p>- наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках; - оценка на дифференцированном зачете</p>
<p><b>ПК 1.3.</b> Принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>-демонстрация умения приемки товаров по количеству и качеству и обоснование правильности приема согласно нормативной документации</p>	<p>- наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках; - оценка на дифференцированном зачете</p>
<p><b>ПК 1.4.</b> Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>-обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли</p>	<p>- оценка по результатам выполнения работ на практических занятиях, учебной и производственной практике; - оценка на дифференцированном зачете</p>

<p><b>ПК 1.5.</b> Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>-демонстрация умения по оказанию услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли</p>	<p>- наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на практических занятиях, учебной и производственной практике; - оценка на дифференцированном зачете</p>
<p><b>ПК 1.6.</b> Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>-демонстрация умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>-наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</p>
<p><b>ПК 1.7.</b> Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>-обоснование основных методов и приемов в организации управления предприятием, -установления деловых контактов в процессе делового общения</p>	<p>-наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</p>
<p><b>ПК 1.8.</b> Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>-обоснование выбранных методов и приемов статистики при решении практических задач</p>	<p>-наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</p>
<p><b>ПК 1.9.</b> Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>-применение логистических цепей и схем, для обеспечения рациональной организации материальных потоков; -управление логистическими процессами организации</p>	<p>-наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебной и производственной практике</p>

<p><b>ПК 1.10.</b> Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<p>-выбор торгово- технологического оборудования и инвентаря в соответствии с типами и видами предприятий торговли; -эксплуатация торгово- технологического оборудования и инвентаря в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда и техники безопасности; -грамотность и правильность оформления технологической документации и кассовой отчётности в соответствии с требованиями к оформлению технических документов</p>	<p>-наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках; -экспертная оценка на экзамене (квалификационном)</p>
---	---	---

<b>В результате контроля и оценки по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка следующих общих компетенций</b>	<b>Показатели оценки результата</b>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	-умение выбирать способ решения задач профессиональной деятельности.
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	-выбор и применение современных средств поиска и анализа интерпретации информации для выполнение профессиональной деятельности
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	- умение планировать и реализовывать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере; -умение использовать полученные знания в различных жизненных ситуациях
ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	-корректное взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - полнота понимания того, что успешность и результативность работы зависит от согласованности действий всех участников команды.
ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	-осуществление устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации.
ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	- демонстрация осознанного поведения на основе традиционных общечеловеческих ценностей.



<p>ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>-умение применять полученные знания при возникновении чрезвычайных ситуаций.</p>
--	---

## **2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ НА ЭКЗАМЕНЕ ПО МОДУЛЮ**

### **2.1. Общие компетенции, для проверки сформированности которых используется портфолио:**

ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04, ОК.06, ОК.07.

### **2.2. Требования к портфолио:**

Тип портфолио: портфолио смешанного типа.

Основные требования:

Обязательные документы:

- сводная ведомость оценивания экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю ПМ. 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- аттестационный лист по учебной практике, дневник обучающегося;
- аттестационный лист по производственной практике, дневник обучающегося;
- характеристика профессиональной деятельности обучающегося во время производственной практики (по профилю специальности).

Дополнительные материалы:

- доклады участников научно-практических конференций;
- результаты участия во внеурочной научно-исследовательской деятельности;
- грамоты за спортивные и общественные достижения;
- дипломы и свидетельства за участие в олимпиадах и конкурсах профессионального мастерства по специальности «Программирование в компьютерных системах»;
- портфолио в электронном виде (сообщения, рефераты, доклады, отчеты по практическим занятиям, видеоматериалы, фотоматериалы, презентации профессиональной направленности, выполненные обучающимися во время самостоятельной работы);
- свидетельства, подтверждающие участие в коллективных творческих мероприятиях (ведущий тематического вечера, член жюри, участник слета, участник турпохода, и т. д.).

Требования к структуре оформлению и защите портфолио:

1. Портфолио оформляется обучающимся в течение всего периода освоения профессионального модуля, в том числе в период учебной и производственной практики.
2. Оформление в соответствии с эталоном (титульный лист, паспорт портфолио);
3. Защита портфолио в виде компьютерной презентации, выполненной в среде Power Point.

### 2.3. Карта формирования общих компетенций

#### Критерии оценки портфолио

№	Показатель оценки результата	Документ портфолио	Оценка сформированности компетенции (да\нет)
<b>ОК.01</b>	наличие положительных отзывов от руководителя учебной практики; наличие положительных отзывов с места производственной практики;	характеристика с места прохождения практики; дневник учебной и производственной практик; аттестационные листы	(да\нет)
<b>ОК.02</b>	использование различных источников, включая электронные ресурсы, медиаресурсы, Интернет-ресурсы, периодические издания по специальности для решения профессиональных задач	портфолио в электронном виде (сообщения, рефераты, доклады, отчеты по практическим занятиям, видеоматериалы, фотоматериалы, презентации профессиональной направленности, выполненные обучающимися во время самостоятельной работы);	(да\нет)
<b>ОК.03</b>	демонстрация ответственности за принятые решения; обоснованность самоанализа и коррекция результатов собственной работы;	характеристика с места прохождения практики; дневник учебной и производственной практик;	(да\нет)
<b>ОК.04</b>	Осуществление поиска и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	портфолио в электронном виде (сообщения, рефераты, доклады, отчеты по практическим занятиям, видеоматериалы, фотоматериалы, презентации профессиональной направленности, выполненные обучающимися во время самостоятельной работы);	(да\нет)
<b>ОК.05</b>	Использование информационно	портфолио в электронном виде (сообщения, рефераты, доклады, отчеты по практическим	(да\нет)

	коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	занятиям, видеоматериалы, фотоматериалы, презентации профессиональной направленности, выполненные обучающимися во время самостоятельной работы);	
<b>ОК.06</b>	эффективность использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности согласно формируемым умениям и получаемому практическому опыту;	портфолио в электронном виде (сообщения, рефераты, доклады, отчеты по практическим занятиям, видеоматериалы, фотоматериалы, презентации профессиональной направленности, выполненные обучающимися во время самостоятельной работы);	<b>(да\нет)</b>
<b>ОК.07</b>	эффективность использования в профессиональной деятельности необходимой технической документации, в том числе на английском языке.	портфолио в электронном виде (сообщения, рефераты, доклады, отчеты по практическим занятиям, видеоматериалы, фотоматериалы, презентации профессиональной направленности, выполненные обучающимися во время самостоятельной работы);	<b>(да\нет)</b>

### **3. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ ПМ. 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

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

При принятии решения об итоговой оценке по профессиональному модулю учитывается роль оцениваемых показателей для выполнения вида профессиональной деятельности, освоение которого проверяется. При отрицательном заключении хотя бы по одному показателю оценки результата освоения профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен». При наличии противоречивых оценок по одному и тому же показателю при выполнении разных видов работ, решение принимается в пользу обучающегося.

#### **3.1 Выполнения задания в ходе экзамена**

##### **3.1.1 Комплект экзаменационных материалов**

Включает в себя тестовые вопросы, ситуационную задачу по теме модуля ПМ. 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

**Коды проверяемых компетенций:**

ПК 1.1.- ПК 1.10., ОК 01.-ОК 04., ОК 06, ОК 07.

### **Инструкция**

**Экзаменационный билет состоит из двух разделов:**

1. Тестовое задание

2. Практическое задание (ситуационная задача).

### **Инструкция по выполнению заданий.**

1. Внимательно прочитайте задание.

Ответьте на вопросы теста.

2. Решите практическое задание.

Общий алгоритм решения профессиональных задач:

1. Внимательно прочитать условие задачи.

2. Сделать указанные расчеты.

3. Задания выполнить письменно.

**Время выполнения:** 120 минут

### **Вопросы к экзамену.**

1. Коммерческая деятельность – это

**-совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли**  
-процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей

-совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала

2. Выделяют три главных направления коммерческой деятельности:

-производство и сбыт продукции

**-торговля**

**-коммерческое посредничество**

-торговля медицинскими препаратами

-торговля недвижимостью

3. Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) - это

**-цель коммерции**

-тактика коммерции

-задача коммерции

4. Любая законодательно разрешенная деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями по производству (приобретению) и продаже товаров или услуг, ориентированная на получение максимально возможного объема доходов при снижении величины затрат - это

**-коммерция**

-торговля

-производство

5. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- технологические процессы**
  - коммерческие процессы
  - промышленные процессы
  - процессы доведения товаров до покупателей
6. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли
- коммерческие процессы**
  - производственные процессы
  - промышленные процессы
  - процессы доведения товаров до покупателей
7. Успех коммерческой деятельности организации зависит от ряда факторов. Всех их можно разделить на две группы:
- внешние и внутренние**
  - юридические и физические
  - прямого и косвенного воздействия
  - материальные и финансовые
8. Факторы прямого воздействия
- оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия**
  - во многом определяются видом реализуемого товара
  - необходимо рассматривать как среду функционирования коммерческого предприятия
  - в каждой конкретной организации могут быть разными
9. К внешним факторам, влияющим на результат коммерческой деятельности, относятся
- факторы прямого воздействия**
  - факторы косвенного воздействия**
  - внутренние факторы
  - научно-технической прогресс
  - международная обстановка
10. К факторам прямого воздействия относятся
- нормативно-правовые факторы**
  - покупатели**
  - поставщики**
  - конкуренты**
  - научно-технический прогресс
  - международная обстановка
  - обычай делового оборота
11. К факторам косвенного воздействия относятся
- экономическая, политическая, социальная обстановка в стране**
  - научно-технический прогресс**
  - социальные и культурные традиции**
  - биржи, ярмарки, выставки
  - акционеры

-банковская система

12. Воздействие этих факторов на хозяйственную деятельность проявляется через налоговую политику, регулирование цен, вопросы размещения предприятия, порядок регистрации вновь созданных предприятий, способ организации найма рабочей силы, установление правил продажи различных товаров, утверждение минимального размера оплаты труда и т.д.

**-нормативно-правовых факторов**

-покупателей

-банковской системы

-международной обстановки

13. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:

**-материальные**

**-финансовые**

**-трудовые**

-международные

-социально-культурные

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

**-материальные ресурсы**

-финансовые ресурсы

-трудовые ресурсы

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

**-информационные ресурсы**

-трудовые ресурсы

-финансовые ресурсы

-материальные ресурсы

16. Коммерческие предприятия должны участвовать в выборе зарубежных партнеров

**-да, коммерческие предприятия могут выбирать зарубежных партнеров**

-нет, для этого есть специализированные внешнеторговые фирмы

-по согласованию с Торгово-промышленной палатой РФ

17. За результаты внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия отвечает

**-само коммерческое предприятие как в части экспортных поставок, так и импортных закупок**

-Торгово-промышленная палата совместно с самим коммерческим предприятием

-определяется решением Международного арбитражного суда

18. Внешнеторговая деятельность относится к внешнеэкономической деятельности

**-да, внешнеторговая деятельность- это одно из направлений внешнеэкономической деятельности**

-нет, внешнеторговая деятельность- это самостоятельный вид деятельности

-это зависит от состава участников внешнеторговой деятельности

19. Обеспечивающими называются внешнеэкономические операции

**-которые обеспечивают продвижение товаров от продавца к покупателю**

-исполнение которых обеспечивается участием Торгово-экономической палаты в сделке

-оплата по которым имеет материальное обеспечение

20. В состав обеспечивающих операций можно включить

**-транспортно-экспедиционные операции, операции по страхованию грузов**

-операции по проверке качества поставляемых товаров у продавца

-операции по приемке товаров, поступивших по контрактам

21. Реэкспортом называют коммерческие операции

**-предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенных товаров без какой-либо переработки**

-предусматривающие проверку качества ввезенных ранее товаров

-предусматривающие выставление рекламаций по ввезенному ранее товару

22. Косвенный метод осуществления международных коммерческих операций предполагает

**-покупку или/и продажу товаров через оптово-посредническое звено**

-использование воздушного, морского и речного транспорта при доставке закупленных товаров

-особый порядок расчетов

23. Международной торговой организацией является

**-ВТО**

-ЮНИСЕФ

-МАГАТЭ

24. Основные задачи Международной торговой палаты

**-выработка рекомендаций по экономической политике и практике на основе правил международной торговли, а также разработка стандартов международной коммерческой деятельности**

-проверка правомочий заключаемых международных контрактов

-проверка правомочий заключаемых международных контрактов, лицензирование и квотирование экспортно-импортных операций

25. Государство осуществляет регулирование внешней торговли

**-да, как административными, так и экономическими методами**

-нет

-нет, регулирование внешней торговли осуществляет Международная торговая палата

26. Экономические методы регулирования внешней торговли
- тарифные и часть нетарифных методов**
  - квотирование экспорта
  - нетарифные ограничения
27. Адвалорные пошлины - это денежная сумма
- исчисляемая как процент с цены товара**
  - взимаемая с единицы веса
  - взимаемая с единицы товара
28. Нетарифные ограничения вводит
- государство**
  - ВТО
  - Международная торговая палата
29. Цель введения экспортных пошлин
- сокращение экспорта определенных товаров или искусственное повышение их цены**
  - увеличение ассортимента экспортируемых товаров
  - ужесточение контроля за качеством экспортируемых товаров
30. Сертификация ввозимой продукции регламентируется
- Законом РФ "О сертификации продукции и услуг" и действующей системой ГОСТов**
  - действующими санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами
  - Гражданским кодексом РФ
31. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:
- да**
  - нет
  - могут, но только в установленных законом случаях
32. Юридическое лицо (коммерческая организация, либо коммерческое предприятие) обязательно должно иметь в собственности какое-либо имущество:
- не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п.**
  - обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица
  - в зависимости от содержания учредительных документов
33. Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке:
- получение прибыли в результате своей деятельности**
  - максимально возможное снижение расходов
  - увеличение объемов продаж
34. Главный источник формирования средств потребительских кооперативов:
- взносы пайщиков**
  - часть налоговых платежей
  - государственные средства



35. Возможно ли получение кредита в банке предпринимателем без образования юридического лица

**-да, банки рассматривают заявки всех участников коммерческой деятельности**

-иногда, если запрашиваемая сумма незначительно

-нет, банки выдают кредиты только юридическим лицам

36. Сколько человек могут быть учредителями общества с ограниченной ответственностью

**-один человек**

-не более пяти человек

-несколько человек, но не более тридцати

37. Дочерние общества отличаются от зависимых:

**-величиной доли в уставном капитале основной коммерческой организации**

-более развитой материально-технической базой

-порядком оформления учредительных документов

38. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью:

**-могут, т.к. являются, как правило, предприятиями коммерческими**

-не могут, т.к. решают определенный круг задач

-могут с разрешения вышестоящих организаций

39. Совет директоров (наблюдательный совет) в акционерных обществах создается:

**-когда число членов общества более чем пятьдесят**

-когда акционерное общество занимается более чем пятью видами деятельности

-когда число относительно обособленных подразделений общества десять и более

40. В составе учредителей акционерного общества могут входить

**-юридические и физические лица**

-юридические лица

-физические лица

41. Классическая форма товарно-денежного обмена

**-Т — Д — Т'**

-Д — Т — Д'

-Т — Д — Д'

-Д — Д — Т'

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

**-деньги**

-услуги

-ценные бумаги

-платежи

43. Сущность денег заключается в исполнении следующих функций:

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

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

44. Роль денег проявляется в том, что

**-в условиях рынка становится насущной необходимостью создание платежной системы, базирующейся на двухуровневой системе банков, формирование самостоятельных коммерческих банков и ведение между ними корреспондентских отношений**

-основой коммерческой деятельности участников рынка являются закупочные операции

-аккредитивная форма расчетов является наиболее дорогостоящей

-рыночный процесс предусматривает постоянное наличие товарных запасов на всех стадиях товарного обращения

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

**-платежная система государства**

-платежный оборот

-денежный оборот

-документооборот

46. Платежный оборот рассматривается как

**-часть денежного оборота**

-движение наличных денег

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

-платежная государственная система

47. Движение наличных денег и безналичных форм расчетов представляет собой

**-денежный оборот**

-платежный оборот

-платежную систему государства

-деньги

48. Управление денежным оборотом государства осуществляется

**-структурами Центрального банка Российской Федерации**

-президентом РФ

-правительством РФ

-коммерческими банками

49. Характерные черты денежного оборота:

**-денежный оборот можно рассматривать как совокупность всех потоков денежных средств в организации, кредитных учреждений и населения, образующихся в процессе совершения платежей при посредстве денег, выступающих в функции средства платежа и средства обращения**

**-денежный оборот представляет собой единство обращения безналичных форм расчетов и наличных денег**

**-денежный оборот охватывает весь процесс воспроизводства с его составными элементами - производством, распределением, обменом, потреблением**

**-регулирование и прогнозирование денежного оборота осуществляется посредством разработки финансовых и кредитных прогнозов, а также прогноза по денежному обращению**

50. К основным принципам организации денежного оборота относятся:

**-применение во внутрибанковском обороте расчетных документов только унифицированной формы, во внебанковском обороте - государственных денежных знаков**

**-хранение денежных средств юридических лиц на банковских счетах, проведение расчетов через банк преимущественно в безналичной форме**

**-обеспечение ведения счетов организаций банковскими учреждениями, проведение по ним безналичных и налично-денежных расчетов, прием и хранение денежных сбережений населения, их выдача по первому требованию**

51. Форма расчетов - это

**-урегулированный законодательством способ исполнения через банк денежных обязательств участников рынка, представляющий собой совокупность взаимосвязанных элементов, к которым относятся способ платежа и соответствующий ему документооборот**

**-совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег**

**-совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег**

52. Безналичный денежный оборот это

**-совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег**

**-совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег**

**-система оформления, использования и движения расчетных документов и денежных средств**

53. Наличный денежный оборот - это

**-совокупность платежей, осуществляемых с использованием наличных денег**

-совокупность платежей, осуществляемых без использования наличных денег

-способ исполнения через банк денежных обязательств

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

**-документооборот в системе коммерческих расчетов**

-форма расчетов

-платежная система государства

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

**-платежное поручение**

-чистое инкассо

-чек

-инкассовое поручение

56.Одной из форм товарного обращения, посредством которой осуществляются хозяйственные связи между субъектами коммерческой деятельности, является оптовая торговля, то есть

**-торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.**

-торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправок

-торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

57. Основная задача оптовой торговли

**-снабжение товарами розничной торговой сети**

-реализация товаров большими партиями

-хранение товаров в условиях, отвечающих их физико-химическим и биологическим свойствам

подготовку товаров к продаже

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

**-хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание**

-помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

-консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

-сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам

-услуги по организации торгово-расчетных операций  
59. По функциональному назначению основные комплексы услуг подразделяются на технологические, коммерческие, организационно-консультативные, информационные и финансовые. Коммерческий комплекс услуг включает в себя

**-помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги**

-хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание

-консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

-сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам

-услуги по организации торгово-расчетных операций

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

**-консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.**

-хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание

-помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

-сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам

-услуги по организации торгово-расчетных операций

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

**-сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам**

-услуги по организации торгово-расчетных операций

-помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

-хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание

-консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

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

**-организацию торгово-расчетных операций**

-консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

-сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам

-помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

63. Товарные склады представляют собой

**-комплекс взаимосвязанных помещений, являющихся составной частью оптовых или розничных торговых предприятий.**

-целостное единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания

-торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также оказывающее услуги по организации оптового оборота товаров

64. Они предназначены для накопления и хранения товарных запасов, комплектования торгового ассортимента, подготовки к продаже товаров и их реализации:

**-товарные склады**

-товарные запасы

-оптовые продавцы

-покупатели

65. По этому признаку классификации различают склады накопительные, подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, досрочного завоза и временного хранения:

**-по характеру выполняемых функций**

-по товарной специализации

-по уровню механизации

-по условиям хранения товаров

66. Пристенные горки имеют высоту:

**-2, 0- 2, 2**

-2,0- 2,5

- 1,5- 2,0

-1,8- 2,0

67. Укажите требование, предусматривающее единообразие всех типов и размеров выпускаемой мебели.

-типизация

- стандартизация

**-унификация**

- Укажите мебель, предназначенную для хранения товаров.
  - горки
  - стеллажи**
  - контейнеры
69. Укажите инвентарь, применяемый для определения качества товара.
- кондитерские лопатки
  - мусат
  - овоскоп-виноскоп**
70. Нож для сыра, совок для бакалейных товаров, кондитерские щипцы относятся к инвентарю:
- для определения качества товаров
  - для подготовки к продаже и продажи товаров**
  - вспомогательному инвентарю
71. К рекламно- выставочному инвентарю относятся:
- монетница, наколка для чеков
  - подставки, вазы, ёмкости**
  - фляги, лотки
72. Горки предназначены:
- для выкладки**
  - для показа
  - для хранения
73. Специализированное оборудование предназначено:
- для продажи конкретного вида товаров**
  - для продажи любых видов товаров
  - для создания удобств для покупателей
74. Укажите деревянный или металлический решётчатый настил высотой до 260мм, на котором хранят товары в крупной упаковке.
- подтоварник**
  - поддон
  - бункер
- 75.Постоянство показаний весов – это:
- способность весов при незначительной нагрузке давать показания
  - способность весов при неоднократном взвешивании одного и того же груза давать одинаковые показания**
  - способность весов возвращаться самостоятельно после нескольких колебаний в состояние равновесия, после выведения их из этого состояния
- Примечание:* правильный ответ выделен полужирным шрифтом.
- Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного программой ПМ, что выражается количеством правильных ответов на предложенное тестовое задание.
- Критерии оценки:
- 90-100% - отлично
  - 80% - хорошо
  - 70% - удовлетворительно

Менее 70% - неудовлетворительно

### **Практические задания.**

1. От торговой компании «Меренга» 18 августа 2020 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2021 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

2. От ПК химический завод «Месяц» 11 сентября 2019 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2019 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Месяц» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

3. От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2019 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Лань» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2020 г. В письме торговой сети «Лань» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Лань» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

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

5. От ООО «Булка» 19 ноября 2021г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку



кондитерских товаров на 2022 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Булка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

6. От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 ноября 2019г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2020г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

7. От фабрики «Солнце» 20 ноября 2020 г. № 18 поступило коммерческое предложение ТД «Волна» заключить договор на поставку колбасных изделий на 2021 г. В письме швейной фабрики ТД «Волна» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – фабрики «Солнце» – проект договора на поставку колбасных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Волна» поручил в указанный срок менеджеру по группе колбасных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

## **4. ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА**

### **4.1 Условия выполнения задания:**

Количество вариантов задания для экзаменуемого – 3

Время выполнения задания – 60 минут

Количество вариантов заданий (пакетов заданий) для экзаменуемых: 7

Время выполнения каждого задания и максимальное время на экзамен по модулю ПМ. 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

Задание № 1 – 40 минут

Задание № 2 – 80 минут

Всего на экзамен – 2 часа.

Экзамен проводится в группе.

### **Инструкция**

Ознакомьтесь с заданиями для экзаменуемых. Задания включают в себя два теоретических вопроса, ситуационную задачу по теме модуля ПМ. 01.

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. Ответьте на тестовые вопросы. Решите практическую задачу.

Общий алгоритм решения профессиональных задач:

1. Внимательно прочитать условие задачи.
2. Сделать указанные расчеты.
3. Задания выполнить письменно.

**Методическое обеспечение:** Федеральный Государственный образовательный стандарт СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 № 538. «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.06.2014 №32855), учебный план по профессии, рабочая программа профессионального модуля, методические рекомендации для преподавателя по разработке КОС по результатам освоения профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

**Оборудование, инструменты:** бумага, ручка.

## 5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Показатель	Результат	Оценка
1. Выполнено задание	+	- не выполнено задание – оценка «неудовлетворительно»
2. Даны ответы на вопросы	+	- выполнено задание не в полном объеме – оценка «удовлетворительно»
4 Сделаны выводы	+	- правильно выполнено задание с недочетами – оценка «хорошо» - Правильно выполнено задание – оценка «отлично»

### Параметры оценивания:

Профессиональные компетенции считаются освоенными при выполнении задания – экзамен ВПД «освоен». Если задание не выполнено – экзамен ВПЛ «не освоен».