

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»



О.Н. Наумова
« 03 » / 02 / 2018 г.

ПРОГРАММА
экзамена (квалификационного)
по профессиональным модулям
программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Тольятти, 2018

Программа экзамена (квалификационного) разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. No 539 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25 июня 2014 г. N 32855).

Программа экзамена (квалификационного) разработана с учетом:

- профессионального стандарта "Специалист по продажам в автомобилестроении", утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 октября 2014 года N 678н;
- Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94 (ОКПДТР) (принят постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. N 367) (с изменениями и дополнениями);
- Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС), 2017.

Разработали: ассистент Гордеева О.В.

Согласовано:

Руководитель основной профессиональной образовательной программы направления подготовки 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)"

_____ (подпись) _____ Гордеева О.В. (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано:

1. Золотарева И.В., директор ООО «МАРЛИН», _____ (подпись)

2. Сафонов В.В., директор ООО «ТЕХНОТОРГ» _____ (подпись)



Рассмотрено на заседании кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность» протокол № 12 от 14.06.2018 г.

Заведующий кафедрой, ученая степень, должность _____ д.э.н., профессор Башмачникова Е.В. (подпись) (Ф.И.О.)

1. Область применения программы экзамена (квалификационного)

Программа экзамена (квалификационного) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" в части освоения квалификации **Менеджер по продажам** и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» по структуре и назначению соответствует квалификационному экзамену - форме итоговой аттестации по профессиональному обучению и завершается присвоением квалификаций - **Контролер кассир торгового зала, Продавец непродовольственных товаров.**

Экзамен (квалификационный) по профессиональным модулям проводится как комплексный экзамен.

К комплексному экзамену (квалификационному) по профессиональным модулям допускаются обучающиеся, успешно прошедшие промежуточную аттестацию по МДК в рамках всех профессиональных модулей, включенных в комплексный экзамен (квалификационный), а также успешно прошедшие учебную и производственную практику в рамках каждого из модулей.

2. Цель проведения экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) представляет собой форму независимой оценки результатов обучения с участием работодателей и проводится по результатам освоения программ профессиональных модулей:

- ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
- ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
- ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
- ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (12721 Кассир торгового зала, 17351 Продавец непродовольственных товаров)

Экзамен (квалификационный) направлен на определение готовности обучающихся к указанным видам деятельности посредством оценки их профессиональных компетенций, сформированных в ходе освоения междисциплинарных курсов, учебной и производственной практики.

Итогом экзамена (квалификационного) является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен» с выставлением оценки.

3. Порядок проведения экзамена (квалификационного)

1) Форма проведения экзамена: выполнение комплексного практического задания, экспертная оценка выполнения практических заданий в условиях производственной практики (отчет по практике)

2) Срок проведения: 6 семестр

3) Требования к условиям проведения о экзамена

- Помещение: Лаборатория товароведения и экспертизы товаров (ауд. Г-512)
- Оборудование, инструменты: : калькуляторы, компьютер, стандарты, образцы товаров контрольно-кассовые машины
- Справочная и учебная литература: формулы с обозначениями для решения задач, Законы РФ «О защите прав потребителей», Инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного

потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»

- Максимальное время выполнения практических заданий: 120 минут
- Максимальное время выполнения теоретического задания: 30 минут

3. Фонд оценочных средств для проведения экзамена (квалификационного)

3.1. Результаты освоения профессиональных модулей, подлежащие проверке

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p><u>иметь практический опыт:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров - установления коммерческих связей; - соблюдения правил торговли - приемки товаров по количеству и качеству - эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда. <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи. - заключать договора и контролировать их выполнение. - управлять товарными запасами и потоками; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать 	<ul style="list-style-type: none"> – применение основных правил делового общения и принципов деловой этики при осуществлении контактов с деловыми партнерами; – организация контроля исполнения договоров и хода поставки товаров на основании счёт-фактуры, спецификации, сертификата соответствия, товарной накладной; – исполнение условий договора в соответствии с Гражданским кодексом РФ; – оформление претензий и санкций на основании Закона РФ «О защите прав потребителей», «Правила предъявления и рассмотрения претензий, возникших в связи с осуществлением перевозок грузов железнодорожным транспортом» и других законодательных и нормативных документов; - оформление договоров розничной и оптовой купли-продажи, договоров поставки, используя правила и требования к оформлению договоров, на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей». 	Задания билета №1, №2
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать 	<ul style="list-style-type: none"> – классифицирование товаров по свойствам и показателям на примерах различных групп в розничной торговой сети: продовольственных, бытовых приборов, одежды, обуви, косметики и т.д.; – составление акта о приемке товаров при обнаружении недостачи, акта о приемке товаров при обнаружении недоброкачественного, некомплектного товара, используя унифицированные формы, утвержденные Госкомстатом России; – оформление претензии поставщику, ответа на претензию, искового заявления используя правила и требования к оформлению на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей»; – размещение и хранение товаров, используя методику определения 	Задания билета №1, №2

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
		<p>эффективности использования складов через систему показателей: оптово-складской товарооборот, грузооборот склада, себестоимость складской переработки 1 т груза, эффективность использования складской площади, уровень механизации складских работ, определение сводного индекса товарооборота склада, нормативов товарных запасов.</p>	
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>		<ul style="list-style-type: none"> – проводить сверку массы, числа мест, единиц товаров с показателями счёт-фактур, товарно-транспортных накладных, на основании правил, установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»; – выявление качества и комплектности товаров, соответствие тары, упаковки и маркировки товаров установленным требованиям; – оформление акта о ненадлежащем качестве товаров и акта о приемке товаров по качеству на основании правил, установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». 	<p>Задания билета №1, №2</p>
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>		<ul style="list-style-type: none"> – идентификация торговой организации по задачам и функциям на примерах маркетинговых исследований по г. о. Тольятти, используя ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – оформление договора оптовой купли-продажи товаров и договора поставки на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей»; – оформление документа счёт-фактура, на основании Постановления Госкомстата России «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)» 	<p>Задания билета №1, №2</p>
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные</p>		<ul style="list-style-type: none"> – классифицирование услуг торговли, согласно ГОСТ Р 51304 - 2009 «Услуги торговли. Общие 	<p>Задания билета №1, №2</p>

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
услуги оптовой и розничной торговли.		<p>требования»;</p> <ul style="list-style-type: none"> – технология основных услуг оптовой и розничной торговли, а именно услуг по реализации товаров, оказании помощи в совершенствовании покупок и при их использовании, информационно-консультационные услуги, создание удобств покупателям, используя Закон РФ «О защите прав потребителей», ГОСТ Р ГОСТ Р 51304 - 2009 «Услуги торговли. Общие требования». 	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг		<ul style="list-style-type: none"> – установление контактов с деловыми партнерами при заключении договоров с использованием средств и приемов делового общения; – организация анализа рынка поставщиков в системе оптимизации, используя метод SWOT-анализ; - построение логической схемы управления торговой организацией, используя приемы менеджмента. 	Задания билета №1, №2
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.		<ul style="list-style-type: none"> – определение коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади, на основании использования ГОСТа Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – определение площади зоны контрольно-кассового узла магазина и расчёт числа рабочих мест контроллеров – кассиров в соответствии с ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – определение потребности в мебели в зависимости от типа магазина на основании использования ГОСТа Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – определение основных показателей использования торгового оборудования на основании использования ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – использование кассового аппарата при осуществлении торговых операций в соответствии с ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платежных карт»; – классифицирование торгового инвентаря на основании использования ГОСТа Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий» 	Задания билета №1, №2
ПК 1.8. Использовать		– применение основных правил делового общения и принципов	Задания билета №1,

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
<p>основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>		<p>деловой этики при осуществлении контактов с деловыми партнерами;</p> <ul style="list-style-type: none"> – организация контроля исполнения договоров и хода поставки товаров на основании счёт-фактуры, спецификации, сертификата соответствия, товарной накладной; – исполнение условий договора в соответствии с Гражданским кодексом РФ; – оформление претензий и санкций на основании Закона РФ «О защите прав потребителей», «Правила предъявления и рассмотрения претензий, возникших в связи с осуществлением перевозок грузов железнодорожным транспортом» и других законодательных и нормативных документов; - оформление договоров розничной и оптовой купли-продажи, договоров поставки, используя правила и требования к оформлению договоров, на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей». 	№2
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>		<ul style="list-style-type: none"> – классифицирование товаров по свойствам и показателям на примерах различных групп в розничной торговой сети: продовольственных, бытовых приборов, одежды, обуви, косметики и т.д.; – составление акта о приемке товаров при обнаружении недостачи, акта о приемке товаров при обнаружении недоброкачественного, некомплектного товара, используя унифицированные формы, утвержденные Госкомстатом России; – оформление претензии поставщику, ответа на претензию, искового заявления используя правила и требования к оформлению на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей»; – размещение и хранение товаров, используя методику определения эффективности использования складов через систему показателей: оптово-складской товарооборот, грузооборот склада, себестоимость складской переработки 1 т груза, эффективность использования складской площади, уровень механизации складских работ, определение сводного индекса товарооборота склада, нормативов товарных запасов. 	Задания билета №1, №2
<p>ПК 1.10. Эксплуатировать</p>		<ul style="list-style-type: none"> – проводить сверку массы, числа мест, единиц товаров с показателями 	Задания билета №1,

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
торгово-технологическое оборудование.		счёт-фактур, товарно-транспортных накладных, на основании правил, установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»; – выявление качества и комплектности товаров, соответствие тары, упаковки и маркировки товаров установленным требованиям; – оформление акта о ненадлежащем качестве товаров и акта о приемке товаров по качеству на основании правил, установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».	№2

ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	иметь практический опыт: -оформления финансовых документов и отчетов - анализа показателей финансово- хозяйственной деятельности торговой организации - применять методы и приемы финансово- хозяйственной деятельности для разных видов анализа - выявления потребностей (спроса) на товары; - реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - анализа маркетинговой среды организации - участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций	- использование бухгалтерской отчетности (форма № 1 «Баланс предприятия», форма № 5 «Приложение к балансу предприятия», форма № 1-П «Отчет предприятия по продукции», форма № 11 «Отчет о наличии и движении основных средств», «Отчет о прибылях и убытках», «отчет о движении денежных средств» и др) для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; - анализ расчетов, их обоснование; - участие в инвентаризации на предприятии; - осуществление учета товаров	Задания билета №3,4
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводите	- анализа маркетинговой среды организации - анализа показателей финансово- хозяйственной деятельности торговой организации; -оформления финансовых	– соответствие оформленного документа с использованием ПК унифицированным и установленным на предприятиях формам; – обоснованность заключения о правильности составления товаросопроводительных документов;	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
льных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	документов и отчетов; - проведения денежных расчетов; - расчета основных налогов.		
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	уметь: - составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа - выявлять, формировать и удовлетворять потребности	- демонстрация знаний и умений применять в расчетах методы планирования, коммерческого расчета (затраты – выгода), кредитования, ценообразования, прибыли и пр.; - умение анализировать рынки ресурсов и принимать решение по их выбору	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций - проводить маркетинговые исследования рынка	– верно составленный расчет; – обоснованное заключение о правильности расчета и установления цены на продукцию;	
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	-оценивать конкурентоспособность товаров - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; - составлять финансовые документы и отчеты;	- проведение маркетинговых исследований по выявлению потребностей и определению видов спроса и типов маркетинга; - участие в рекламной кампании предприятия с целью формирования спроса и стимулирования сбыта товаров	
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	- осуществлять денежные расчеты; - пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок	- анализ маркетинговых коммуникаций, обоснованность их выбора и демонстрация навыков их использования	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	налогообложения; - рассчитывать основные налоги	– верно составленный расчет емкости рынка и доли каждого производителя; – обоснованное заключение о состоянии рынка товара	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в		– верно составленный расчет конкурентоспособных цен на продукцию	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.			
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.		<ul style="list-style-type: none"> - факторный анализ прибыли от продаж в торговой организации на основании метода факторного анализа; - анализа показателей рентабельности в торговой организации на основании расчета экономических показателей; - анализ ликвидности и платежеспособности торговой организации на основании методики платежеспособности предприятия; - анализ деловой активности торговой организации на основании методики финансового анализа; - бухгалтерская отчетность для проведения анализов ФХД. 	

ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	иметь практический опыт: <ul style="list-style-type: none"> - определения показателей ассортимента; - расшифровки маркировки; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; - установления градаций качества; 	<ul style="list-style-type: none"> - обоснование выбора применяемых показателей ассортимента: широта, полнота, глубина, устойчивость, рациональность. 	Задание билета №5, №6
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	<ul style="list-style-type: none"> - контроля режима и сроков хранения товаров; - соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; 	<ul style="list-style-type: none"> - реализация требований показателей естественной убыли, предреализационных товарных потерь. 	
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	<ul style="list-style-type: none"> - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; 	<ul style="list-style-type: none"> - обоснование выбора реквизитов маркировки конкретных товаров и показателей достаточности информации на маркировке в соответствии с ГОСТ Р 	
ПК 3.4. Классифицировать товары,	уметь:	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора признаков и классификационных группировок и показателей идентификации 	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	- применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - рассчитывать товарные потери и списывать их;	ассортиментной принадлежности, показателей качества, дефектов градаций качества	
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; - идентифицировать товары соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические	– Соблюдение своевременности контроля санитарно-эпидемиологических (гигиенических) показателей качества и безопасности товаров, упаковки и процессов.	
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	требования к ним;	– реализация требований показателей климатического и санитарно-гигиенического режима хранения и транспортирования, сроков хранения и транспортирования.	
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.		– Обоснование целесообразности показателей измерения количества товаров (массы, объема, длины, диаметра, температуры, относительной плотности и др.) в системных и внесистемных единицах	
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.		– Проведение работы с действующим законодательством и нормативными документами	

ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (12721 Контролер кассир торгового зала, 17351 Продавец непродовольственных товаров)

Код профессии: 12721 Кассир торгового зала

Квалификация: Кассир торгового зала 2-го – 3-го разряда

Код профессии: 17351 Продавец непродовольственных товаров

Квалификация: Продавец непродовольственных товаров 3-го разряда

Экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» по структуре и назначению соответствует квалификационному экзамену - форме итоговой аттестации по профессиональному обучению.

Квалификационный экзамен включает в себя практическую квалификационную работу (практическая часть) и проверку теоретических знаний (тестовые задания) в пределах квалификационных требований, указанных в ЕТКС (выпуск №51 ЕТКС, кассир торгового зала, продавец непродовольственных товаров) и профессиональном стандарте «Специалист по продажам в автомобилестроении», утвержденного приказом Минтруда и социальной защиты РФ 09 октября 2014 года N 678н.

В случае успешного прохождения обучающимся квалификационных испытаний по профессиональному модулю по решению аттестационной комиссии ему присваивается соответствующая квалификация и принимается решение о выдаче свидетельства о профессии рабочего, должности служащего установленного университетом образца.

Компетенции	Результаты в соответствии с ППССЗ и квалификационной характеристикой	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 4.1 Применять в практических ситуациях экономические методы, производить расчет с покупателями за товары и услуги, проверять исправность кассового аппарата ПК 4.2 Участвовать в работе по подготовке товаров к продаже, контролировать своевременное	<i>иметь практический опыт:</i> Подсчитывания стоимости покупки и выписывание чека. Оформления паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Уборки нереализованных товаров и тары. Подготовки товаров к инвентаризации. При	<ul style="list-style-type: none"> – понимать значимость своей профессии в современном мире; – знаком с задачами и целями коммерческой деятельности; – эффективное выполнение самостоятельной работы при освоении профессионального модуля; – участие в конкурсах профмастерства по тематике профессионального модуля; – добросовестное выполнение учебных обязанностей при освоении 	Практическая квалификационная работа (задание билета № 7)

Компетенции	Результаты в соответствии с ППСЗ и квалификационной характеристикой	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
положение их рабочего запаса, оказывать помощь в выборе товаров	<p>необходимости работа на контрольно-кассовой машине, подсчета чеков (денег) и сдача их в установленном порядке, сверка суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков</p> <p>Выполнение работ по ведению кассовой книги, составление кассового отчета</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживать покупателей: предлагать и показывать непродовольственные товаров, демонстрировать их в действии, помогать в выборе товаров. Оформлять паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Упаковывать товары, выдавать покупки или передавать ее на контроль. Контролировать своевременность пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, исправности и правильной эксплуатации торгового-технологического оборудования, чистоты и порядка на рабочем месте. Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д. Подготавливать рабочее место: проверка наличия и исправности инвентаря и инструмента; размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. Получать и подготавливать упаковочный материал. 	<p>профессионального модуля;</p> <p>наличие положительных отзывов с мест практики умеет планировать свою деятельность для определения первоочередных задач и способов их решения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - рационально организует рабочее место в соответствии с технологическим процессом; - умеет рассчитывать собственные затраты рабочего времени; – выполняет требования руководителя. умеет самостоятельно искать информацию, необходимую для решения профессиональных задач; – целесообразно использует различные источники информации при подготовке к практическим занятиям, при выполнении аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы; – пользуется основной и дополнительной литературой; <p>использует нормативные документы при выполнении заданий. - соблюдает профессиональную этику поведения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - способен адекватно передавать и воспринимать информацию в устной и письменной форме; - способен разрешать проблемы вместе с коллегами; – осуществляет самоконтроль собственного поведения при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и мастерами производственного обучения, покупателями. соблюдение требований действующего законодательства, нормативных документов, требований ГОСТов, технических регламентов и технических условий – соблюдение правил внутреннего распорядка предприятия: режим работы, характера работы предприятия, форм организации труда выполнение правил по охране труда при эксплуатации торгового-технологического оборудования и контрольно-кассового оборудования и санитарно - гигиенических требований по проверке качества и количества продаваемых товаров; – выполнение работы по проверке соответствия и наличия маркировки, цены продаваемых товаров; – выполнение работы по проверке целостности, сохранности и качества товаров в потребительской упаковке. выполнение правил техники безопасности 	Тестирование (задание билета №8)

Компетенции	Результаты в соответствии с ППСЗ и квалификационной характеристикой	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
	<p>- производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги, пробивать чек, выдавать сдачу и возвращать деньги по неиспользованному чеку; проверять исправность кассового аппарата, заправлять контрольную и чековую ленты, записывать показания счетчиков, переводить нумераторы на нули и устанавливать дозатор; устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины; получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике; подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков; выполнять требования правил охраны труда, электро- и пожарной безопасности</p> <p>знать:</p> <p>- ассортимент, классификацию, характеристики и назначение непродовольственных товаров, способы пользования ими и ухода за ними; правила расшифровки артикула и маркировки; розничные цены, приемы подбора, отмеривания отреза, комплектования продаваемых товаров; шкалы размеров швейных изделий и правила их определения; государственные стандарты и технические условия на продаваемые товары, тару и маркировку; виды брака, правила обмена, гарантийные сроки пользования продаваемыми товарами; устройство и правила</p>	<p>при эксплуатации контрольно - кассовой техники и санитарно-гигиенических норм по организации рабочего места;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнение работы по подготовке различных видов контрольно - кассовой техники; - выполнение работы по проверке исправности кассового оборудования, заправки контрольной и чековой ленты, заполнению показаний счётчиков, перевода нумератора на нули и установлению дотатора; - получение разменной монеты и размещение её в денежном ящике; - изучение ассортимента товаров и цен на них; - выполнение работы на автономных, пассивных системных, активных системных компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах, фискальных регистраторов; - выполнение расчётов с покупателями за товары, подсчитывание стоимости покупки, получение денег от покупателя, пробивание чека, выдача сдачи; - выполнение работы по возвращению денег по неиспользованному чеку; - выполнение работы по устранению мелких неисправностей при работе на контрольно-кассовой технике; - осуществление заключительных операций при окончании работы на контрольно - кассовой технике, подсчёт денег и сдача в установленном порядке; - выполнение работы по сверке суммы реализации с показаниями кассовых счётчиков и оформление документов по кассовым операциям. - выполнение правил эксплуатации контрольно - кассовой техники и санитарно - гигиенических требований при организации рабочего места; - осуществление документального оформления по кассовым операциям; - заполнение журнала кассира - операциониста; - выполнение работы по сверке суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков; - выполнение работы по подготовке выручки к инкассации. выполнение правил по охране труда и санитарно-гигиенических требований при проведении мероприятий при инвентаризации товарно-материальных ценностей; - осуществление подготовки товаров к инвентаризации. 	

Компетенции	Результаты в соответствии с ППССЗ и квалификационной характеристикой	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
	эксплуатации обслуживаемого торгового-технического оборудования и контрольно-кассового аппарата; способы сокращения потерь товаров, затрат труда и повышения доходов. - устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов; правила расчета с покупателями; порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, признаки платежеспособности государственных денежных знаков; порядок ведения кассовой книги, составление кассовой отчетности; рациональную организацию труда на рабочем месте; правила охраны труда и противопожарные мероприятия.	– участие в проведении инвентаризации. выполнение правил продажи товаров и санитарно - гигиенических требований при организации рабочего места;	

3.2. Типовые контрольные задания к экзамену (квалификационному), необходимые для оценки результатов освоения профессиональных модулей

Варианты практических заданий к билету (задание № 1):

Вариант №1

Предприятием ООО «Символ» при приемке продукции по количеству обнаружена
 недостача, _____ работники _____ должны
 _____, обеспечить
 _____, а
 также _____ принять _____ меры
 _____.

Одновременно с приостановлением приемки были вызваны для участия в продолжении приемки продукции и составления двустороннего акта представители одногогородного и иногороднего отправителей (изготовителей).

Укажите:

1. в каких случаях вызывается иногородний отправитель.
2. сроки в которые обязаны явится представители одногогородного и иногороднего отправителей.
3. какой нормативно-правовой документ регулирует это вопросы.

Вариант №2

Предприятием ООО «Символ» при приемке продукции по количеству обнаружена недостача, менеджер по продажам Гулая Е.П. получила задание составить уведомление о вызове представителя отправителя (изготовителя). Укажите в какие сроки Гулая Е.П. должна направить данное уведомление (в т.ч. в отношении скоропортящейся продукции) и какую информацию оно должно содержать.

Вариант №3

Приемка по количеству считается произведенной своевременно, если проверка количества продукции окончена в установленные сроки. Укажите, какие сроки установлены для приемки продукции поступившей в исправной таре, без тары, в открытой таре и в поврежденной таре, а также сроки приемки продукции установленные в районах Крайнего Севера (в т.ч. в отношении скоропортящейся продукции).

Вариант №4

Приемка по считается произведенной своевременно, если проверка качества и комплектности продукции окончена в установленные сроки. Укажите, какие сроки установлены для приемки продукции по качеству и комплектности на складе получателя:

- при иногородней поставке,
- при одногородней поставке,
- поступившей в таре,
- поступившей в таре и имеющей гарантийные сроки службы или хранения (машины, оборудование),
- в районах Крайнего Севера.

Вариант №5

Менеджер по продажам ООО «Символ» Виноградова Е.П. обнаружила скрытые недостатки через три месяца со дня поступления продукции на склад. Десять процентов данной продукции имеет гарантийные сроки службы или хранения, а для подтверждения скрытых недостатков трех процентов продукции необходимо вызывать представителя изготовителя (отправителя). Имеет ли право менеджер по продажам Виноградова Е.П. составить Акт о скрытых недостатках и в течение скольких дней она должна это сделать.? Поясните в какие сроки составляется Акт о скрытых недостатках и какие недостатки относятся к скрытым.

Вариант №6

Во всех случаях, когда стандартами, техническими условиями, основными и особыми условиями поставки, другими обязательными правилами или договором для определения качества продукции предусмотрен отбор образцов (проб), лица, участвующие в приемке продукции по качеству, обязаны отобрать образцы (пробы) этой продукции. Отбор образцов (проб) производится в точном соответствии с требованиями указанных выше нормативных актов. Об отборе образцов (проб) составляется акт, подписываемый всеми участвующими в этом лицами. Что должно быть указано в акте? Каким образом маркируются отобранные образцы (пробы)?

Вариант №7

Предприятием ООО «Символ» проводилась приемка продукции по качеству с участием представителей одногороднего и иногороднего отправителей, был составлен акт о фактическом качестве и комплектности полученной продукции. Укажите сроки оформления данного акта и информацию, которая должна быть в нем отражена.

Вариант №8

Определите у трех разных торговых предприятий Специализацию торговой деятельности, тип предприятия и вид торговли исходя их следующих данных:

1.Характеристика первого торгового предприятия: Широкая зона обслуживания.

Организованная стоянка для парковки автотранспорта. Наличие цехов по производству продукции общественного питания (полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд) с соответствующими отделами по реализации. До 40% площадей используют под размещение непродовольственных товаров. Возможна реализация

товаров дистанционным способом. Оказание дополнительных услуг торговли.

Преимущественно самообслуживание. Универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров преимущественно повседневного спроса, в том числе под собственными торговыми марками. Торговая площадь не менее 4000 кв. метров.

2. Характеристика второго торгового предприятия: Реализация товаров оптом и мелким оптом. Возможно наличие цехов по производству продукции общественного питания (полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд). Широкая зона обслуживания. Организованная стоянка для парковки автотранспорта. Оказание дополнительных услуг торговли. Самообслуживание; обслуживание по образцам. Универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, в том числе под собственными торговыми марками. Торговая площадь не менее 5000 кв. метров

3. Характеристика третьего торгового предприятия: Непродовольственные товары составляют не более 30% всего ассортимента. Наличие мини-цехов по производству продукции общественного питания полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд) с соответствующими отделами по реализации. Возможна реализация товаров дистанционным способом. Оказание дополнительных услуг торговли. Самообслуживание; индивидуальное обслуживание, через прилавок. Универсальный ассортимент продовольственных и неширокий ассортимент непродовольственных товаров, в том числе под собственными торговыми марками. Торговая площадь не менее 600 кв. метров

Вариант №9

Дайте характеристику указанным типам предприятий торговли.

Предприятия торговли			Площадь торгового объекта, кв. м, не менее	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания покупателей	Отличительные особенности типа предприятия
Тип предприятия	Специализация торговой деятельности	Вид торговли				
Универмаг						
Универсальный общетоварный (продовольственный или непродовольственный) склад						
Магазин "Бутик"						

Вариант №10

Предприятия торговли подразделяют на классификационные группы в зависимости от различных признаков. Заполните представленную таблицу, указав классификационные группы предприятий торговли.

Классификация предприятий торговли

Признак классификации предприятий торговли	Классификационные группы
По формам собственности	
По видам торговли	
По специализации торговой деятельности	
По способу организации торговой деятельности	

Варианты практических заданий к билету (задание № 2):*Вариант №1*

Способы расстановки оборудования в торговом зале

Определите и охарактеризуйте представленные способы расстановки оборудования в торговом зале, укажите для каких торговых залов использование данных планировок является оптимальным и проанализируйте их достоинства и недостатки.

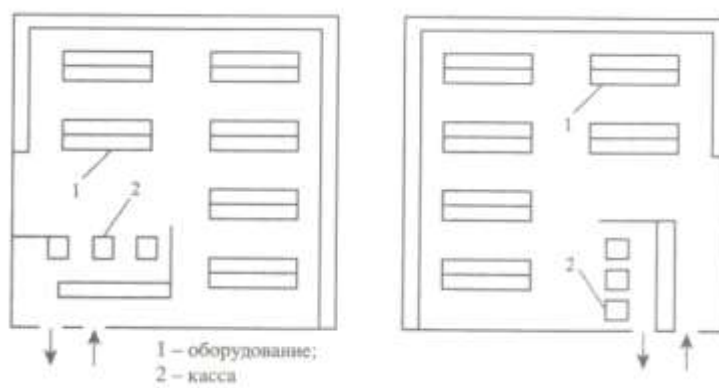


Рис. 1 Пример расстановки оборудования в торговом зале

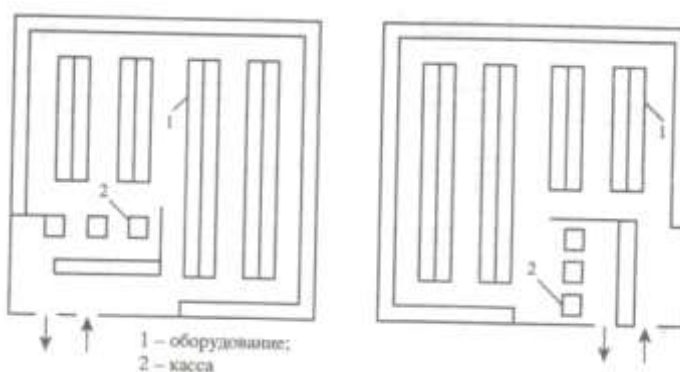


Рис. 2 Пример расстановки оборудования в торговом зале

Вариант №2

Ситуация

В данный момент ООО «АСТОК» занимается торговлей деревянными дверьми производства Польши с сопутствующими комплектующими. И, несмотря на постепенное наполнение рынка этими товарами, двери этого предприятия имеют более качественные параметры и небольшой ценовой запас, что делает их конкурентоспособными на местном рынке.

Для ведения переговоров в ООО «АСТОК» сформирована протокольная группа из 2–3 сотрудников. Для деловой встречи выделяется специальное просторное, хорошо обставленное помещение с большим, овальным столом. Рядом с переговорным находится отдельное помещение с холодильником для напитков и электроприборами для приготовления чая и кофе. Для протокольного приема гостей в рабочих кабинетах установлен угловой диван с низким столиком.

Переговоры с Фабрикой дверей «Эко-Древ» назначены на 20 апреля 2017 года на 11.00.

В ООО «АСТОК» переговоры с наиболее перспективными контрагентами о сотрудничестве возглавляет Генеральный директор, а также заключает наиболее существенные договоры, влияющие на решение стратегических задач. Директора фирм назначают лиц, ведущих конкретные переговоры. На имя сотрудника за подписью генерального директора оформляется доверенность с указанием полномочий.

Переговоры по заключению контракта на поставку товаров проводятся обычно как продолжение предварительной коммерческой переписки.

В большинстве случаев ведется запись содержания переговоров. Работник, которому поручена запись переговоров, кратко отмечает основные позиции сторон, разногласия и договоренности.

Рассмотрим содержание деловых переговоров между представителями ООО «АСТОК» и Фабрикой дверей «Эко-Древ».

Деловые переговоры проводятся на русском языке.

После предварительной договоренности по телефону, на переговорах уточняются наиболее важные пункты контракта.

Договор заключается на один год. По истечении данного срока договор может быть заключен повторно. Покупатель (ООО «АСТОК») будет получать товар партиями, 1 раз в месяц. На каждую партию дверей составляется счет-фактура, в которой указана дата поставки, вид продукции, ее количество и цена поставки. Стороны приходят к договоренности, что первая партия товара будет составлять 53 двери на сумму 5278 USD с учетом скидки 3%.

Контракт заключается на общую сумму 100000 USD. Поставка товара будет проходить на условиях Exworks. Риск потерь и страхование груза ООО «АСТОК» берет на себя.

Польской стороной предоставляется сертификат качества продукции. После обсуждения данных пунктов, происходит подписание контракта генеральным директором ООО «АСТОК» Гунихиной И.А. и генеральным директором Фабрики дверей «Эко-Древ» Силаевым С.М.

- 1) На основании вышеизложенного, разработайте рекомендации для эффективного ведения деловых переговоров в любой сфере деятельности.
- 2) Составьте план по подготовке проведения переговоров.
- 3) В предложенную форму договора поставки впишите пропущенные реквизиты, используя данные из ситуации.

Вариант №3

Классификация подъёмно-транспортного оборудования.

Дайте характеристику подъемно-транспортному оборудованию согласно основным признакам классификации. Результаты представьте в виде следующей таблицы.

№ п/п	Признак классификации	Классификация	Вид подъемно-транспортного оборудования (в случае возможности выделения)
1	По функциональному назначению	грузоподъемные	Лифт,
2	По структуре рабочего цикла		
3	По направлению перемещения груза		
4	По способу монтажа на рабочем		

Вариант №4

Правила эксплуатации и технического обслуживания подъемно-транспортного оборудования.

Продолжите предложения:

1. Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования включают следующие операции:
2. К управлению подъемно-транспортным оборудованием допускаются
3. К эксплуатации допускается только
4. Около конвейеров, лифтов, подъемников должны быть
5. Безопасность работы на подъемно-транспортном оборудовании обеспечивается
6. На каждый вид оборудования в магазине должны быть
7. При эксплуатации подъемно-транспортного оборудования запрещается работать без
8. При эксплуатации подъемно-транспортного оборудования нельзя допускать
9. По окончании работы на всех видах подъемно-транспортного оборудования следует

Вариант №5

Определите и охарактеризуйте представленные способы расстановки оборудования в торговом зале, укажите для каких торговых залов использование данных планировок является оптимальным и проанализируйте их достоинства и недостатки.



Рис. 1 Пример расстановки оборудования в торговом зале



Рис. 2 Пример расстановки оборудования в торговом зале

Вариант №6

Классификация весоизмерительного оборудования.

Дайте характеристику электронным весам согласно основным признакам классификации.

Результаты представьте в виде следующей таблицы.

Признаки	Группы электронных весов

Вариант №7

Эксплуатация холодильного оборудования

1. Заполните пустые строки:

Основные условия бесперебойной работы холодильного оборудования следующие:

- _____,
- _____;
- _____.

В период между техническим обслуживанием и ремонтами персонал торгового предприятия должен осуществлять:

- _____,
- _____,
- _____,
- _____,
- _____.

Вариант №8

Укажите требования, предъявляемые к торговым весам. Результаты представьте в виде следующей таблицы.

Требования	Определения

Вариант №9

Магазин представляет собой сложную систему, состоящую из комплекса различных помещений. Эти помещения различны по своему функциональному назначению и техническому оснащению. Укажите, какие помещения входят в представленные группы:

1. Торговые
2. Подсобные
3. Технические

Вариант №10

Дайте характеристику фасовочно-упаковочному оборудованию согласно основным признакам классификации. Результаты представьте в виде следующей таблицы.

Признаки	Группы фасовочно-упаковочного оборудования

Варианты практических заданий к билету (задание № 3):

Вариант №1

Приведены данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда в табл. 1.

Таблица 1

Данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда

Показатели	План	Факт
Среднесписочная численность торгово-оперативных работников, чел.	50	54
Производительность труда, тыс. руб.	1200	1248

На основании приведенных данных необходимо определить влияние на отклонение товарооборота от плана изменений среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда.

Вариант №2

Определите влияние факторов (количественных и качественных) на изменение объема реализации товаров (способом разниц, интегральным методом), используя данные табл. Сделайте выводы.

Таблица

Исходные данные для определения влияния факторов на объем реализации товаров

Показатели	Отчётный год		Отклонение (+/-)
	По плану	По факту	
Объём реализации товаров, тыс. руб.	4850	4975	
Численность торгово-оперативных работников, чел.	200	196	
Выработка на 1 торгово-оперативного работника, тыс. руб.			

Вариант №3

На основании приведенных в табл. 1 данных:

- 1) исчислите коэффициенты поступления, выбытия, физического износа основных средств, абсолютную величину и степень увеличения основных средств;
- 2) дайте оценку исчисленным показателям.

Таблица 1

Выписка из приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5)

Показатели	Основные средства, тыс. руб.	Износ основных средств, тыс. руб.
Наличие на начало года	31500	2800
Поступило в отчетном году	6630	-
Выбыло в отчетном году	3870	-
Наличие на конец года	34260	3060

Вариант №4

По данным табл.1 требуется:

1. Рассчитать показатели материалоемкости и материалоотдачи за предыдущий и отчетный год, определить их изменение.
2. Выявить влияние материалоотдачи на объем продукции.
3. Определить эффективность использования материалов.

Таблица 1

Анализ эффективности использования материалов

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Объем проданной продукции, тыс. руб.	22319	35946		
Материальные затраты, тыс. руб.	7452	13896		
Среднесписочная численность рабочих, чел.	217	209		
Материалоемкость продукции, руб.				
Производительность труда 1 рабочего, тыс. руб.				
Материалоотдача, руб.				
Стоимость материала на одного рабочего, тыс. руб.				

Вариант №5

Коэффициент текущей ликвидности составляет: на начало года – 1,037; на конец года – 1,010. Коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец года составил 0,010. Определите коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, сделайте выводы.

Вариант №6

Величина текущих активов на конец отчетного периода составляет 2400 тыс. руб., а краткосрочных обязательств – 1600 тыс. руб. Какой должна быть величина текущих активов, чтобы достичь нормативного значения коэффициента текущей ликвидности при условии, что сумма краткосрочных обязательств не возрастет.

Вариант №7

На основании данных приведенных в табл.1, рассчитайте:

- а) процент выполнения плана по объему реализации для каждого вида продукции;

- б) удельный вес каждой позиции в общем объеме реализации в каждом периоде;
- в) коэффициент роста объема реализации по каждому виду продукции;
- г) средневзвешенную арифметическую величину прироста объема реализации.

Таблица 1

Плановые и фактические показатели реализации

Вид продукции	Реализация в базовом периоде, тыс. шт.	Реализация в отчетном периоде, фактически, тыс. шт.	План в отчетном периоде, тыс. шт.
А	95	100	110
Б	120	110	110
В	50	45	40

Вариант №8

Приведены данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда в табл. 1.

Таблица 1

Данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда

Показатели	План	Факт
Среднесписочная численность торгово-оперативных работников, чел.	72	80
Производительность труда, тыс. руб.	2400	2890

На основании приведенных данных необходимо определить влияние на отклонение товарооборота от плана изменений среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда.

Практическая квалификационная работа (задание к билету № 4):*Вариант №1*

Предприятие по производству молочных продуктов ПАО "Вербинский" более 10 лет действует на рынке города Светлогорская. Емкость данного рынка составляет 50 тыс. тонн в год. Продукция предприятия отливается довольно низкими ценами, так как объем продаж достаточно большой и составляет 35 тыс. тонн в год, из которых 75% реализуется на местном рынке. Предприятие постоянно осваивает все новые и новые рынки, совершает на них поставки своей продукции так же по низким ценам, имея своей целью максимально увеличить объем продаж и завоевать значительную долю нового рынка. Доля ПАО "Вербинский" на местном рынке составляет _____%.

Вариант №2

Фирма "Элегантэ" является изготовителем женских блуз. Данное производство фирмы освоила недавно, поэтому объемы производства и реализации невелики. В настоящее время фирма продает блузы только через крупные розничные магазины женской одежды. Ассортимент включает в себя три товарные группы: 1) блузы для повседневной жизни; 2) блузы для офиса, год назад была добавлена 3-я ассортиментная группы - "блузы для особого случая". В целях исследования потребительского спроса

было проведено маркетинговое исследование в отношении товарной группы "блузы для особого случая". Базовая стоимость одной блузы из данной товарной категории составила 5000 д. ед. при среднем спросе за анализируемый период 300 единиц. В следующем периоде цена была снижена на 10%. При этом спрос увеличивается на 50 блуз.

Ценовая эластичность спроса (интервальная) на блузы для повседневной жизни составляет _____ % .

Вариант №3

Фирма "Элегантэ" является изготовлением женских блуз. Данное производство фирма освоила недавно. К настоящему времени фирма заключила несколько договоров на реализацию блуз через точки розничной торговли, расположенных в разных частях города. Ассортимент включает в себя три торговые группы: 1) блузы для повседневной жизни; 2) блузы для офиса; 3) блузы для особого случая (ассортиментная группа добавлена год назад). Относительно всего ассортимента продукции имеется следующая информация о продажах:

6000 блуз по средней цене 400 д. ед.;

4000 блуз по средней цене 500 д. ед.;

2000 блуз по средней цене 800 д. ед.

Постоянные затраты компании составляют 1 000 000 ден. ед. в год, удельный вес второй ассортиментной группы составляет в общей сумме постоянных затрат 30%, третьей ассортиментной группы - 25%. Переменные затраты на изготовление одной блузы для повседневной жизни равняются 280 д. ед. Средняя цена на такую блузу рассчитывается исходя из того, что маржа фирмы составляет 40% от переменных затрат на изделие.

Средняя цена блузы фирмы "Элегантэ" составляет _____ ден.ед.

Вариант №4

Фирма "Элегантэ" является изготовителем женских блуз. Данное производство фирма освоила недавно, поэтому объемы производства и реализации невелики. В настоящее время фирма продает только через одного посредника – сеть магазинов «ИмиджД», с которыми совместно осуществляет рекламную деятельность этих блуз с целью более эффективного продвижения.

Ассортимент включает в себя три товарные группы: 1) блузы для повседневной жизни; 2) блузы для офиса; №) блузы для особого случая (ассортиментная группа добавлена год назад). Относительно всего ассортимента продукции имеется следующая информация о продажах

400 блуз по средней цене 1500 д. ед.;

150 блуз по средней цене 2500 д. ед.;

50 блуз по средней цене 3000 д. ед.;

Постоянные затраты компании составляют 1 000 000 ден. ед. в год, удельный вес первой ассортиментной группы составляет в общей сумме постоянных затрат 30%, в третьей ассортимент группы - 35%. Переменные затраты на изготовление одной блузы первой группы равняются 1000 д. ед.

Если известно, что цена одной блузы из данной группы составляет 1500 ден. ед., то точка безубыточности по товарной группе "блузы для повседневной жизни" составит _____ единиц.

Вариант №5

Фирма "Элегантэ" является изготовителем женских блуз. Данное производство фирмы освоила недавно, поэтому объемы производства и реализации невелики. В настоящее время фирма продает блузы только через крупные розничные магазины женской одежды. Ассортимент включает в себя три товарные группы: 1) блузы для

повседневной жизни; 2) блузы для офиса, год назад была добавлена 3-я ассортиментная группы - "блузы для особого случая". В целях исследования потребительского спроса было проведено маркетинговое исследование в отношении товарной группы "блузы для особого случая". Базовая стоимость одной блузы из данной товарной категории составила 5000 д. ед. при среднем спросе за анализируемый период 300 единиц. В следующем периоде цена была снижена на 10%. При этом спрос увеличивается на 50 блуз.

Изменение выручки от продажи блуз для особого случая составит _____ %

Вариант №6

Малое предприятие "Курочкин обед" по производству мясных полуфабрикатов из куриного мяса успешно существует на рынке уже 10 лет. Конкуренция на рынке довольно большая. Однако спрос на продукцию предприятия "Курочкин обед" высокий, предприятие имеет большие объемы производства и сбыта своей продукции, что позволяет снижать цены. Растущие прибыли позволяют предприятию увеличивать ассортимент своей продукции за счет разработки новых изделий. В последнее время предприятие осваивает выпуск цветных пельменей для детей. Затраты на производство и реализацию цветных пельменей составляют: постоянные затраты - 200 000 руб. в месяц, переменные затраты на килограмм пельменей - 70 рублей. Цена, а килограмм новых пельменей составляет 170 руб.

Точка безубыточности нового продукта составит _____ килограмма(-ов) в месяц.

Вариант №7

Малое предприятие "Курочкин обед" по производству мясных полуфабрикатов из куриного мяса успешно существует на рынке уже 10 лет. Конкуренция на рынке довольно большая. Однако спрос на продукцию предприятия "Курочкин обед" высокий, предприятие имеет большие объемы производства и сбыта своей продукции, что позволяет снижать цены. Растущие прибыли позволяют предприятию увеличивать ассортимент своей продукции за счет разработки новых изделий. В последнее время предприятие осваивает выпуск цветных пельменей для детей. Затраты на производство и реализацию цветных пельменей составляют: постоянные затраты - 200 000 руб. в месяц, переменные затраты на килограмм пельменей - 70 рублей. Цена, а килограмм новых пельменей составляет 170 руб.

Для того чтобы предприятие получало прибыль в размере не менее 85 тыс. руб. в месяц, оно должно продавать не менее _____ кг цветных пельменей.

Практическая квалификационная работа (задание к билету № 5)

Вариант №1

Рассчитайте рациональность ассортимента, если в магазине «Конфеты» в торговом зале имеется 15 наименований карамели, из которых 2 наименования леденцовой карамели, 8 наименований карамели с фруктовыми начинками и 5 наименований карамели с помадными начинками. Причем из них только 6 наименований пользуются устойчивым спросом, В настоящее время на рынке города Тольятти появилось 18 новых наименований карамели. На карамель в магазине имеется прайс-лист, согласно которому должно быть 25 наименований карамели. Ваши предложения по формированию ассортимента.

Вариант №2

Задание 1. Рассчитайте структуру ассортимента.

Вид	Количество, кг	Средняя цена, руб.	Относительные показатели структуры	
				Денежном

			Натуральном	
Сахарное	120	25		
Сдобное	87	43		
Затяжное	34	55		
Итого				

Сделайте вывод.

Вариант №3

В ассортименте хлебобулочного магазина в наличии имеется 35 наименований товаров, в т.ч. 6 видов хлеба однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течение месяца в ассортименте магазина появилось 7 видов новых продуктов. Рассчитать коэффициент рациональности и степень обновления ассортимента, если $Ш_6=100$; $П_6=20$; $K_{вн}=0,3$; $K_{вп}=0,2$; $K_{вы}=0,2$; $K_{вн}=0,3$.

Вариант №4

В кондитерском магазине в ассортименте товаров имеется 20 наименований шоколадных конфет по средней цене 59 рублей, 35 наименований карамели по средней цене 39,5 рубля; 3 вида мармелада по цене 41 рубль и 5 видов драже по средней цене 30 рублей. Определить структуру ассортимента конфет в натуральном и денежном выражении.

Вариант №5

Задание 1. Рассчитайте структуру ассортимента.

Вид	Количество,	Средняя цена, руб.	Относительные показатели структуры	
			Натуральном	Денежном
Хлопчатобумажные ткани	335	28-00		
Шелковые ткани	298	130-00		
Шерстяные ткани	342	85-00		
Итого				

Сделайте вывод: _____

Практическая квалификационная работа (задание к билету № 6)

Вариант №1

Укажите достоинства и недостатки разных систем охлаждения

Система охлаждения	Достоинства	Недостатки
Воздушное		

Батарейное		
Батарейно-воздушное		
Панельное		

Вариант №2

Рассчитать коэффициенты широты, полноты, устойчивости и рациональности ассортимента, используя данные таблицы ($K_{вш}=0,5$; $K_{вп}=0,3$; $K_{ву}=0,2$). Проведите анализ показателей ассортимента товаров. Сделайте выводы.

Таблица

Динамика показателей ассортимента товаров (по однородной группе)

№	Наименование показателей	Период		
		1	2	3
1	Фактическое количество видов, разновидностей и наименований товаров, имеющихся в наличии (действительная широта)	50	55	58
2	Максимальный перечень товаров, имеющихся у магазинов- конкурентов (базовая широта)	75	75	80
3	Фактическое количество видов, разновидностей и наименований товаров однородной группы (действительная полнота): а) порошок для автоматической стирки б) порошок для ручной стирки в) отбеливающий порошок	4 6 3	4 7 2	5 8 2
4	Регламентируемое (плановое) количество товаров однородной группы (базовая полнота): а) порошок для автоматической стирки б) порошок для ручной стирки в) отбеливающий порошок	9 13 4	11 16 6	14 19 6
5	Количество видов, наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом	3	4	5

Вариант №3

Укажите метод классификации товаров (рис.). Выделите преимущества и недостатки методов классификации.

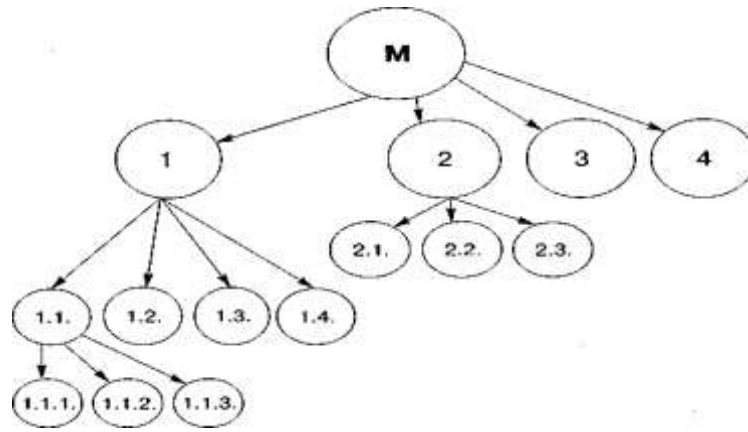


Рис. 1. метод классификации товаров

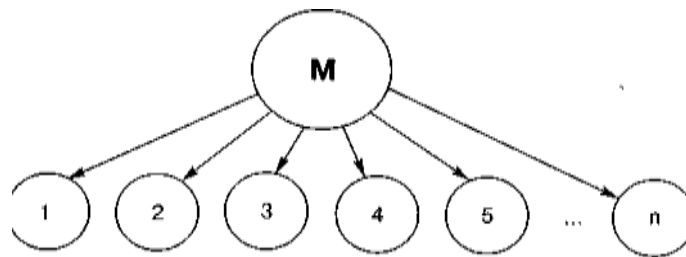


Рис. 2. метод классификации товаров

Вариант №4

Заполните таблицу «Соответствие температуры и относительной влажности определенной группы товаров»

Таблица

Соответствие температуры и относительной влажности определенной группы товаров

Наименование товара	Температура хранения	Влажность в помещении
Текстильные товары		
Парфюмерно — косметические товары		
Металлохозяйственные товары		
Галантерейные товары		

Вариант №5

Используя данные табл. 1, проведите ABC – анализ ассортимента коммерческой организации. Сделайте выводы с соответствующими рекомендациями по управлению запасами в данной коммерческой организации.

Таблица 1

Объем реализации отдельных товарных групп коммерческой организации

№ п/п	Товарная группа	Товарооборот, тыс. руб.
1	Хлеб и хлебобулочные изделия	2201,80
2	Молоко и молочные продукты	2039,59
3	Овощи и фрукты	1634,05
4	Мясо и мясопродукты	1890,15
5	Алкогольные и безалкогольные напитки	2136,07
6	Пищевые масла и жиры, сахар, соль, яйца	1500,96
7	Чай, кофе	940,39
8	Кондитерские изделия	1887,66
9	Корм для домашних животных	365,00
10	Мука, крупы, макаронные изделия	1236,55
11	Рыба и морепродукты	1603,29
12	Детское и диетическое питание	1108,44
13	Парфюмерные и косметические товары	499,35
14	Бытовая химия и средства личной гигиены	1408,50
15	Табачные изделия	940,75
16	Прочее	201,33

Вариант №6

Используя данные табл. 1, проведите XYZ-анализ ассортимента коммерческой организации. Сделайте выводы.

Таблица 1

Объем реализации отдельных товарных групп коммерческой организации

Товарная группа	Оборот за январь	Оборот за февраль	Оборот за март
Товарная группа 1	260	275	271
Товарная группа 2	104	148	118
Товарная группа 3	10	157	39
Товарная группа 4	155	308	164
Товарная группа 5	294	379	293
Товарная группа 6	1067	1111	1179
Товарная группа 7	474	488	493
Товарная группа 8	180	221	282
Товарная группа 9	450	549	933
Товарная группа 10	322	303	361

Сделайте выводы.

Вариант №7

Рассчитайте теоретическую и практическую ценность следующих продуктов:

- 1) 100 г сметаны 20%-й жирности
- 2) плитки молочного шоколада массой 150 г

Практическая квалификационная работа (задание к билету № 7)

Вариант №1

Задание 1

1. Подготовить к работе ККТ «Ока-102Ф»
2. Обслужить покупателя, оформив чек на комплексную покупку: колбаса «Докторская» по цене 245-00 за 1шт, 2 шоколадки «Аленушка» по цене 23-50 за 1 штуку, 5 мешочков п/э по цене 1-50 за 1 штуку.
3. Осуществить возврат товара по 1 отделу на сумму 23-50.
4. Завершение работы на ККТ «Ока-102Ф»

Задание 2

1. Подготовить к работе ККТ «ЭКР 2102»
2. Обслужить покупателя, оформив чек на покупку: сыр «Сливочный» по цене 335-00 за 1шт, 2 булки хлеба «Городской» по цене 27-50 за 1 штуку, 4 шоколадки «Баунти» по цене 31-50 за 1 штуку.
3. Осуществить возврат товара по 1 отделу на сумму 40-00.
4. Завершение работы на ККТ «ЭКР 2102»

Инструкция

1. Внимательно прочитать задание.
2. Провести визуальный осмотр ККТ
3. Заправить кассовую ленту (при необходимости).
4. Оформить отчет на начало дня.
5. Проверить качество товаров по органолептическим показателям.
6. Оформить чек на покупку.
7. Оформить возврат товара.
8. Оформить Z-отчет.

Вариант №2

Задание 1

1. Подготовить к работе ККТ «Ока-102Ф»
2. Обслужить покупателя, оформив следующую покупку: в 1 отдел конфеты «Буревестник» 1кг по цене 280-00, 4 пачки кефира по цене 33-00 за 1 штуку, 5 йогуртов по цене 7-50 за 1 штуку.
3. Осуществить возврат товара по 1 отделу на сумму 66-00.
4. Завершение работы на ККТ «Ока-102Ф»

Задание 2

1. Подготовить к работе ККТ «ЭКР 2102»
2. Обслужить покупателя, оформив чек на комплексную покупку: конфеты «Ласточка» 1кг по цене 278-00, 2 пачки молока по цене 35-00 за 1 штуку, 5 йогуртов по цене 9-50 за 1 штуку.
3. Осуществить возврат товара по 1 отделу на сумму 70-00.
4. Завершение работы на ККТ «ЭКР 2102»

Инструкция

1. Внимательно прочитать задание.
2. Провести визуальный осмотр ККТ
3. Заправить кассовую ленту (при необходимости).
4. Оформить отчет на начало дня.
5. Проверить качество товаров по органолептическим показателям.
6. Оформить чек на покупку.
7. Оформить возврат товара.
8. Оформить Z-отчет.

Тестирование (задание к билету № 8)

1. Укажите название статьи 5 Федерального закона N 54-ФЗ:

- А) Особенности применения контрольно-кассовой техники
- Б) Права и обязанности налоговых органов при осуществлении контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники
- В) Порядок ведения реестра контрольно-кассовой техники и реестра фискальных накопителей
- Г) Обязанности организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих расчеты, пользователей

2. Согласно статье 1.2. Федерального закона N 54-ФЗ «Сфера и правила применения контрольно-кассовой техники», контрольно-кассовая техника применяется ...

- А) на территории РФ по желанию всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов;
- Б) на территории РФ в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом;
- В) определенными организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов;
- Г) на территории РФ исключительно организациями при осуществлении ими расчетов, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом;

3. Какой нормативно-правовой акт определяет правила применения контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов на территории Российской Федерации в целях обеспечения интересов граждан и организаций, защиты прав потребителей, а также обеспечения установленного порядка осуществления расчетов, полноты учета выручки в организациях и у индивидуальных предпринимателей?

- А) Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
- Б) Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением
- В) Государственный реестр контрольно-кассовой техники
- Г) Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа»

4. Уникальный номер экземпляра модели контрольно-кассовой техники, фискального накопителя, средства формирования фискального признака, средства проверки фискального признака, автоматического устройства для расчетов, присвоенный изготовителем, это?

- А) Серийный номер
- Б) Заводской номер
- В) Номер партии
- Г) Номер модели

5. Кабинет контрольно-кассовой техники, это:

А) Устройство для осуществления расчета с покупателем (клиентом) в автоматическом режиме с применением контрольно-кассовой техники

Б) Электронные вычислительные машины, иные компьютерные устройства и их комплексы, обеспечивающие запись и хранение фискальных данных в фискальных накопителях, формирующие фискальные документы, обеспечивающие передачу фискальных документов в налоговые органы через оператора фискальных данных и печать фискальных документов на бумажных носителях в соответствии с правилами, установленными законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники;

В) Ключевой документ, предназначенный для создания серии ключей фискального признака, а также проверки фискальных признаков, сформированных с использованием ключей фискального признака этой серии

Г) Информационный ресурс, который размещен на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору за применением контрольно-кассовой техники (далее - уполномоченный орган), в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), ведение которого осуществляется уполномоченным органом в установленном им порядке и который используется организациями, индивидуальными предпринимателями и налоговыми органами для реализации своих прав и обязанностей, установленных законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники.

6. Расшифруйте аббревиатуру основных узлов контрольно-кассовых машин и функциональных клавиш:

А) БК, СК, БИ, БАЦ, РПЗУ, ОЗУ, МКПАиИ

Б) ПВ, Т, РЕ, ВЗ, ПИ, ИТ.

3.3. Описание показателей и критериев оценки результатов сдачи экзамена (квалификационного)

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

Оценка за выполнение практических заданий включает как оценивание продукта (конечного результата), так и процесса выполнения работы. Эксперты (члены аттестационной комиссии) оценивают корректность, последовательность действий в соответствии с поставленной задачей. Если обучающийся не выполняет требования безопасности, подвергает опасности себя и других участников экзамена, то комиссия вправе отстранить его от выполнения работы.

Экспертная оценка выполнения практических заданий в условиях учебной и производственной практики выполняется путем разбора данных аттестационного листа и результатов защиты обучающимися отчетов по практике в рамках каждого из профессиональных модулей.

Карты экспертной проверки:

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<u>иметь практический опыт:</u> - составления договоров - установления коммерческих связей; - соблюдения правил торговли - приемки	- применение основных правил делового общения и принципов деловой этики при осуществлении контактов с деловыми партнерами; - организация контроля исполнения договоров и хода поставки товаров на основании счёт-фактуры, спецификации, сертификата соответствия, товарной накладной; - исполнение условий договора в соответствии с Гражданским кодексом РФ; - оформление претензий и санкций на	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
	<p>товаров по количеству и качеству</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда. <p><u>уметь:</u></p>	<p>основании Закона РФ «О защите прав потребителей», «Правила предъявления и рассмотрения претензий, возникших в связи с осуществлением перевозок грузов железнодорожным транспортом» и других законодательных и нормативных документов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформление договоров розничной и оптовой купли-продажи, договоров поставки, используя правила и требования к оформлению договоров, на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей». 	
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи. - заключать договора и контролировать их выполнение. - управлять товарными запасами и потоками; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - эксплуатировать торговое технологическое оборудование; - применять правила охраны 	<ul style="list-style-type: none"> - классифицирование товаров по свойствам и показателям на примерах различных групп в розничной торговой сети: продовольственных, бытовых приборов, одежды, обуви, косметики и т.д.; - составление акта о приемке товаров при обнаружении недостатка, акта о приемке товаров при обнаружении недоброкачественного, некомплектного товара, используя унифицированные формы, утвержденные Госкомстатом России; - оформление претензии поставщику, ответа на претензию, искового заявления используя правила и требования к оформлению на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей»; - размещение и хранение товаров, используя методику определения эффективности использования складов через систему показателей: оптово-складской товарооборот, грузооборот склада, себестоимость складской переработки 1 т груза, эффективность использования складской площади, уровень механизации складских работ, определение сводного индекса товарооборота склада, нормативов товарных запасов. 	
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - применять правила охраны 	<ul style="list-style-type: none"> - проводить сверку массы, числа мест, единиц товаров с показателями счёт-фактур, товарно-транспортных накладных, на основании правил, установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»; - выявление качества и комплектности товаров, соответствие тары, упаковки и маркировки товаров установленным требованиям; - оформление акта о ненадлежащем качестве товаров и акта о приемке товаров по качеству на основании правил, 	-

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
	труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать	установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.		<ul style="list-style-type: none"> – идентификация торговой организации по задачам и функциям на примерах маркетинговых исследований по г. о. Тольятти, используя ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – оформление договора оптовой купли-продажи товаров и договора поставки на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей»; – оформление документа счёт-фактура, на основании Постановления Госкомстата России «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)» 	–
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.		<ul style="list-style-type: none"> – классифицирование услуг торговли, согласно ГОСТ Р 51304 - 2009 «Услуги торговли. Общие требования»; – технология основных услуг оптовой и розничной торговли, а именно услуг по реализации товаров, оказании помощи в совершении покупок и при их использовании, информационно-консультационные услуги, создание удобств покупателям, используя Закон РФ «О защите прав потребителей», ГОСТ Р ГОСТ Р 51304 - 2009 «Услуги торговли. Общие требования». 	–
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг		<ul style="list-style-type: none"> – установление контактов с деловыми партнерами при заключении договоров с использованием средств и приемов делового общения; – организация анализа рынка поставщиков в системе оптимизации, используя метод SWOT-анализ; - построение логической схемы управления торговой организацией, используя приемы менеджмента. 	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.		<ul style="list-style-type: none"> – определение коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади, на основании использования ГОСТа Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – определение площади зоны контрольно-кассового узла магазина и расчёт числа рабочих мест контроллеров – кассиров в соответствии с ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – определение потребности в мебели в зависимости от типа магазина на основании 	–

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
		<p>использования ГОСТа Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»;</p> <ul style="list-style-type: none"> – определение основных показателей использования торгового оборудования на основании использования ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий»; – использование кассового аппарата при осуществлении торговых операций в соответствии с ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платежных карт»; – классифицирование торгового инвентаря на основании использования ГОСТа Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий» 	
<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>		<ul style="list-style-type: none"> – применение основных правил делового общения и принципов деловой этики при осуществлении контактов с деловыми партнерами; – организация контроля исполнения договоров и хода поставки товаров на основании счёт-фактуры, спецификации, сертификата соответствия, товарной накладной; – исполнение условий договора в соответствии с Гражданским кодексом РФ; – оформление претензий и санкций на основании Закона РФ «О защите прав потребителей», «Правила предъявления и рассмотрения претензий, возникших в связи с осуществлением перевозок грузов железнодорожным транспортом» и других законодательных и нормативных документов; - оформление договоров розничной и оптовой купли-продажи, договоров поставки, используя правила и требования к оформлению договоров, на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей». 	
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>		<ul style="list-style-type: none"> – классифицирование товаров по свойствам и показателям на примерах различных групп в розничной торговой сети: продовольственных, бытовых приборов, одежды, обуви, косметики и т.д.; – составление акта о приемке товаров при обнаружении недостачи, акта о приемке товаров при обнаружении недоброкачественного, некомплектного товара, используя унифицированные формы, утвержденные Госкомстатом России; – оформление претензии поставщику, ответа на претензию, искового заявления используя правила и требования к оформлению на основании Гражданского 	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
		кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей»; – размещение и хранение товаров, используя методику определения эффективности использования складов через систему показателей: оптово-складской товарооборот, грузооборот склада, себестоимость складской переработки 1 т груза, эффективность использования складской площади, уровень механизации складских работ, определение сводного индекса товарооборота склада, нормативов товарных запасов.	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.		– проводить сверку массы, числа мест, единиц товаров с показателями счёт-фактур, товарно-транспортных накладных, на основании правил, установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»; – выявление качества и комплектности товаров, соответствие тары, упаковки и маркировки товаров установленным требованиям; – оформление акта о ненадлежащем качестве товаров и акта о приемке товаров по качеству на основании правил, установленных в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».	–
Средний балл			
Итоговый уровень сформированности			

*Каждый показатель оценивается по 100-балльной шкале: 86-100 баллов - повышенный уровень (отлично); 70-85,9 баллов - пороговый уровень (хорошо); 61-69,9 баллов - пороговый уровень (удовлетворительно)

ПМ. 02 Участие в проведении работ по стандартизации, подтверждению соответствия продукции, процессов, услуг, систем управления и аккредитации

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет	иметь практический опыт: -оформления финансовых документов и отчетов - анализа показателей	- использование бухгалтерской отчетности (форма № 1 «Баланс предприятия», форма № 5 «Приложение к балансу предприятия», форма № 1-П «Отчет предприятия по продукции», форма № 11 «Отчет о наличии и движении основных средств», «Отчет о прибылях и убытках», «отчет о движении денежных средств» и др) для контроля результатов и планирования коммерческой	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	финансово-хозяйственной деятельности торговой организации - применять методы и приемы	деятельности; - анализ расчетов, их обоснование; - участие в инвентаризации на предприятии; - осуществление учета товаров	
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа - выявления потребностей (спроса) на товары; - реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;	- соответствие оформленного документа с использованием ПК унифицированным и установленным на предприятиях формам; обоснованность заключения о правильности составления товаросопроводительных документов;	
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	- анализа маркетинговой среды организации - участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций	- демонстрация знаний и умений применять в расчетах методы планирования, коммерческого расчета (затраты – выгода), кредитования, ценообразования, прибыли и пр.; - умение анализировать рынки ресурсов и принимать решение по их выбору	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	- анализа маркетинговой среды организации - анализа показателей	- верно составленный расчет; обоснованное заключение о правильности расчета и установления цены на продукцию;	
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; -оформления финансовых документов и отчетов; - проведения денежных расчетов;	- проведение маркетинговых исследований по выявлению потребностей и определению видов спроса и типов маркетинга; - участие в рекламной кампании предприятия с целью формирования спроса и стимулирования сбыта товаров	
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	- расчета основных налогов. уметь: - составлять финансовые	- анализ маркетинговых коммуникаций, обоснованность их выбора и демонстрация навыков их использования	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности	– верно составленный расчет емкости рынка и доли каждого производителя; обоснованное заключение о состоянии рынка товара	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа - выявлять, формировать и удовлетворять потребности	верно составленный расчет конкурентоспособных цен на продукцию	
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций - проводить маркетинговые исследования рынка - оценивать конкурентоспособность товаров - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; - составлять финансовые документы и отчеты;	- факторный анализ прибыли от продаж в торговой организации на основании метода факторного анализа; - анализа показателей рентабельности в торговой организации на основании расчета экономических показателей; - анализ ликвидности и платежеспособности торговой организации на основании методики платежеспособности предприятия; - анализ деловой активности торговой организации на основании методики финансового анализа; бухгалтерская отчетность для проведения анализов ФХД.	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять денежные расчеты; - пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующим и механизм и порядок налогообложения; - рассчитывать основные налоги 		
Средний балл			
Итоговый уровень сформированности			

*Каждый показатель оценивается по 100-балльной шкале: 86-100 баллов - повышенный уровень (отлично); 70-85,9 баллов - пороговый уровень (хорошо); 61-69,9 баллов - пороговый уровень (удовлетворительно)

ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	<p>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определения показателей ассортимента; - расшифровки маркировки; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров в соответствии с установленным и требованиями; - установления градаций качества; - контроля режима и сроков хранения товаров; - соблюдения 	<ul style="list-style-type: none"> - обоснование выбора применяемых показателей ассортимента: широта, полнота, глубина, устойчивость, рациональность. 	
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию		реализация требований показателей естественной убыли, предреализационных товарных потерь.	
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.		обоснование выбора реквизитов маркировки конкретных товаров и показателей достаточности информации на маркировке в соответствие с ГОСТ Р	
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную		Обоснованность выбора признаков и классификационных группировок и показателей идентификации ассортиментной принадлежности, показателей качества, дефектов градаций качества	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и		
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	срокам хранения; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности и - оценки качества товаров в соответствии с установленным и требованиями;	Соблюдение своевременности контроля санитарно-эпидемиологических (гигиенических) показателей качества и безопасности товаров, упаковки и процессов.	
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	уметь: - применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - рассчитывать товарные	реализация требований показателей климатического и санитарно-гигиенического режима хранения и транспортирования, сроков хранения и транспортирования.	
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	потери и списывать их; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;	Обоснование целесообразности показателей измерения количества товаров (массы, объема, длины, диаметра, температуры, относительной плотности и др.) в системных и внесистемных единицах	
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	- идентифицировать товары соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологиче	Проведение работы с действующим законодательством и нормативными документами	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
	ские требования к ним;		
Средний балл			
Итоговый уровень сформированности			

*Каждый показатель оценивается по 100-балльной шкале: 86-100 баллов - повышенный уровень (отлично); 70-85,9 баллов - пороговый уровень (хорошо); 61-69,9 баллов - пороговый уровень (удовлетворительно)

Оценка «отлично», соответствующая повышенному уровню освоения вида профессиональной деятельности, выставляется обучающемуся, если он показал систематизированные и полные знания материала профессионального модуля, правильно обосновывает принятие решения и имеет оценку за выполнение заданий не ниже 86 баллов. Содержание ответов свидетельствует об уверенных знаниях, об умении самостоятельно решать профессиональные задачи, соответствующие будущей квалификации.

Оценка «хорошо», соответствующая пороговому уровню освоения вида профессиональной деятельности, выставляется обучающемуся, если он твердо знает учебный материал профессионального модуля, владеет необходимыми навыками и приемами решения практических задач, и получил при выполнении заданий оценку в пределах 70-85,9 баллов. Содержание ответов свидетельствует об умении решать профессиональные задачи, соответствующие будущей квалификации, однако обучающимся допущены незначительные неточности при изложении материала, не искажающие содержание ответа по существу вопроса.

Оценка «удовлетворительно», соответствующая пороговому уровню освоения вида профессиональной деятельности, выставляется обучающемуся, если он имеет знание материала профессионального модуля, но при его изложении, нарушает логическую последовательность, справляется с заданиями на пороговом уровне и имеет оценку за выполнение заданий 61-69,9 баллов.

Оценка «неудовлетворительно», соответствующая допороговому уровню освоения вида профессиональной деятельности (ниже 61 балла), выставляется обучающемуся в случае, если сформированность компетенций, оцениваемых в ходе проведения экзамена (квалификационного), не соответствует требованиям ФГОС СПО.

ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (12721 Контролер кассир торгового зала, 17351 Продавец непродовольственных товаров)

При оценивании результатов сдачи экзамена (квалификационного) по ПМ.04 "Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (12721 Кассир торгового зала, 17351 Продавец непродовольственных товаров)" используются критерии оценивания ответов на тестирование и результатов выполнения практического задания (практической квалификационной работы).

Компетенции	Результаты в соответствии с ППСЗ и квалификационной характеристикой	Оценка уровня сформированности в баллах*
<p>ПК 4.1 Применять в практических ситуациях экономические методы, производить расчет с покупателями за товары и услуги, проверять исправность кассового аппарата</p> <p>ПК 4.2 Участвовать в работе по подготовке товаров к продаже, контролировать своевременное положение их рабочего запаса, оказывать помощь в выборе товаров</p>	<p>иметь практический опыт:</p> <p>Подсчитывания стоимости покупки и выписывание чека. Оформления паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Уборки нереализованных товаров и тары. Подготовки товаров к инвентаризации. При необходимости работа на контрольно-кассовой машине, подсчета чеков (денег) и сдача их в установленном порядке, сверка суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков</p> <p>Выполнение работ по ведению кассовой книги, составление кассового отчета</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживать покупателей: предлагать и показывать непродовольственные товаров, демонстрировать их в действии, помогать в выборе товаров. Оформлять паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Упаковывать товары, выдавать покупки или передавать ее на контроль. Контролировать своевременность пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, исправности и правильной эксплуатации торгово-технологического оборудования, чистоты и порядка на рабочем месте. Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д. Подготавливать рабочее место: проверка наличия и исправности инвентаря и инструмента; размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. Получать и подготавливать упаковочный материал. - производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги. пробивать чек, выдавать сдачу и возвращать деньги по неиспользованному чеку; проверять исправность кассового аппарата, заправлять контрольную и чековую ленты, записывать показания счетчиков, переводить нумераторы на нули и устанавливать дозатор; устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины; получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике; подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков; выполнять требования правил охраны труда, электро- и пожарной безопасности <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортимент, классификацию, характеристики и назначение непродовольственных товаров, способы пользования ими и ухода за ними; правила расшифровки артикула и маркировки; розничные цены, приемы подбора, отмеривания отреза, комплектования продаваемых товаров; шкалы размеров швейных изделий и правила их определения; государственные стандарты и технические условия на продаваемые товары, тару и маркировку; виды брака, правила обмена, гарантийные сроки пользования продаваемыми товарами; устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технического оборудования и контрольно-кассового аппарата; способы сокращения потерь товаров, затрат труда и повышения доходов. - устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов; правила расчета с покупателями; порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, признаки платежеспособности государственных денежных знаков; порядок ведения кассовой книги, составление кассовой отчетности; рациональную организацию труда на рабочем месте; правила охраны труда и противопожарные мероприятия. 	

Оценка «отлично», соответствующая повышенному уровню освоения вида профессиональной деятельности "Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих", выставляется обучающемуся, если итоговая оценка за выполнение практической квалификационной работы и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований составила не ниже 86 баллов. Содержание ответов свидетельствует об уверенных знаниях, об умении самостоятельно решать профессиональные задачи, соответствующие квалификации кассир торгового зала 2-3 разряда, продавец непродовольственных товаров 3 разряда

Оценка «хорошо», соответствующая пороговому уровню освоения вида профессиональной деятельности, выставляется обучающемуся, если итоговая оценка за выполнение практической квалификационной работы и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований составила 70-85,9 баллов. Содержание ответов свидетельствует о достаточных знаниях и об умении решать профессиональные задачи, соответствующие квалификации контролер кассир торгового зала, продавец непродовольственных товаров, однако обучающимся допущены незначительные неточности при изложении материала, не искажающие содержание ответа по существу вопроса и/или при выполнении практического задания.

Оценка «удовлетворительно», соответствующая пороговому уровню освоения вида профессиональной деятельности, выставляется обучающемуся, если итоговая оценка за выполнение практической квалификационной работы и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований составила 61-69,9 баллов, что соответствует квалификации кассир торгового зала 2-3 разряда, продавец непродовольственных товаров 3 разряда

Оценка «неудовлетворительно», соответствующая допороговому уровню освоения вида профессиональной деятельности (ниже 61 балла), выставляется обучающемуся в случае, если сформированность компетенций, оцениваемых в ходе проведения квалификационного экзамена (квалификационного), не соответствует квалификационным требованиям.

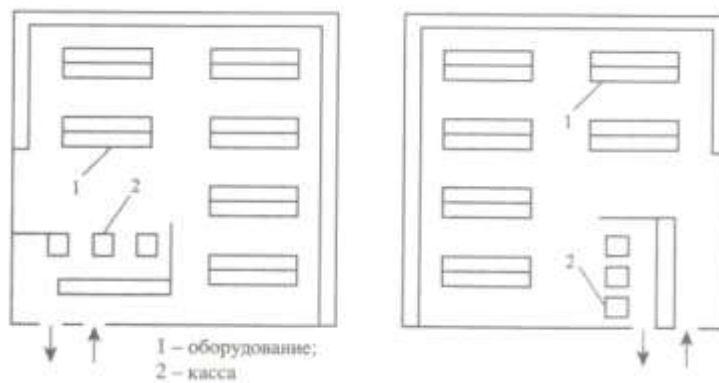


Рис. 1 Пример расстановки оборудования в торговом зале

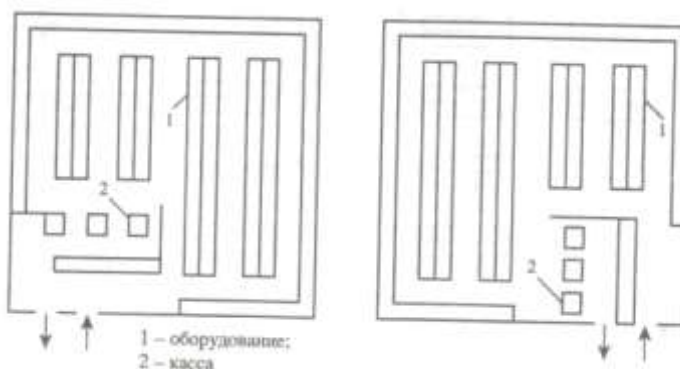


Рис. 2 Пример расстановки оборудования в торговом зале

Задание № 3. Приведены данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда в табл. 1.

Таблица 1

Данные о среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда

Показатели	План	Факт
Среднесписочная численность торгово-оперативных работников, чел.	50	54
Производительность труда, тыс. руб.	1200	1248

На основании приведенных данных необходимо определить влияние на отклонение товарооборота от плана изменений среднесписочной численности торгово-оперативных работников и производительности их труда.

Задание № 4. Предприятие по производству молочных продуктов ПАО "Вербинский" более 10 лет действует на рынке города Светлогорская. Емкость данного рынка составляет 50 тыс. тонн в год. Продукция предприятия отливается довольно низкими ценами, так как объем продаж достаточно большой и составляет 35 тыс. тонн в год, из которых 75% реализуется на местном рынке. Предприятие постоянно осваивает все новые и новые рынки, совершает на них поставки своей продукции так же по низким ценам, имея своей целью максимально увеличить объем продаж и завоевать значительную долю нового рынка. Доля ПАО "Вербинский" на местном рынке составляет _____%.

Задание № 5. Рассчитайте рациональность ассортимента, если в магазине «Конфеты» в торговом зале имеется 15 наименований карамели, из которых 2 наименования

леденцовой карамели, 8 наименований карамели с фруктовыми начинками и 5 наименований карамели с помадными начинками. Причем из них только 6 наименований пользуются устойчивым спросом, В настоящее время на рынке города Тольятти появилось 18 новых наименований карамели. На карамель в магазине имеется прайс-лист, согласно которому должно быть 25 наименований карамели. Ваши предложения по формированию ассортимента.

Задание № 6.

Укажите достоинства и недостатки разных систем охлаждения

Система охлаждения	Достоинства	Недостатки
Воздушное		
Батарейное		
Батарейно-воздушное		
Панельное		

Задание № 7.

Задание 1

5. Подготовить к работе ККТ «Ока-102Ф»
6. Обслужить покупателя, оформив чек на комплексную покупку: колбаса «Докторская» по цене 245-00 за 1шт, 2 шоколадки «Аленушка» по цене 23-50 за 1 штуку, 5 мешочков п/э по цене 1-50 за 1 штуку.
7. Осуществить возврат товара по 1 отделу на сумму 23-50.
8. Завершение работы на ККТ «Ока-102Ф»

Задание 2

1. Подготовить к работе ККТ «ЭКР 2102»
2. Обслужить покупателя, оформив чек на покупку: сыр «Сливочный» по цене 335-00 за 1шт, 2 булки хлеба «Городской» по цене 27-50 за 1 штуку, 4 шоколадки «Баунти» по цене 31-50 за 1 штуку.
3. Осуществить возврат товара по 1 отделу на сумму 40-00.
4. Завершение работы на ККТ «ЭКР 2102»

Инструкция

9. Внимательно прочитать задание.
10. Провести визуальный осмотр ККТ
11. Заправить кассовую ленту (при необходимости).
12. Оформить отчет на начало дня.
13. Проверить качество товаров по органолептическим показателям.
14. Оформить чек на покупку.
15. Оформить возврат товара.
16. Оформить Z-отчет.

Задание № 8.

Тест

1. Укажите название статьи 5 Федерального закона N 54-ФЗ:
 - А) Особенности применения контрольно-кассовой техники
 - Б) Права и обязанности налоговых органов при осуществлении контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники

В) Порядок ведения реестра контрольно-кассовой техники и реестра фискальных накопителей

Г) Обязанности организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих расчеты, пользователей

4. Согласно статье 1.2. Федерального закона N 54-ФЗ «Сфера и правила применения контрольно-кассовой техники», контрольно-кассовая техника применяется ...

А) на территории РФ по желанию всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов;

Б) на территории РФ в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом;

В) определенными организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов;

Г) на территории РФ исключительно организациями при осуществлении ими расчетов, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом;

5. Какой нормативно-правовой акт определяет правила применения контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов на территории Российской Федерации в целях обеспечения интересов граждан и организаций, защиты прав потребителей, а также обеспечения установленного порядка осуществления расчетов, полноты учета выручки в организациях и у индивидуальных предпринимателей?

А) Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях

Б) Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением

В) Государственный реестр контрольно-кассовой техники

Г) Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа»

4. Уникальный номер экземпляра модели контрольно-кассовой техники, фискального накопителя, средства формирования фискального признака, средства проверки фискального признака, автоматического устройства для расчетов, присвоенный изготовителем, это?

А) Серийный номер

Б) Заводской номер

В) Номер партии

Г) Номер модели

5. Кабинет контрольно-кассовой техники, это:

А) Устройство для осуществления расчета с покупателем (клиентом) в автоматическом режиме с применением контрольно-кассовой техники

Б) Электронные вычислительные машины, иные компьютерные устройства и их комплексы, обеспечивающие запись и хранение фискальных данных в фискальных накопителях, формирующие фискальные документы, обеспечивающие передачу фискальных документов в налоговые органы через оператора фискальных данных и печать фискальных документов на бумажных носителях в соответствии с правилами, установленными законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники;

В) Ключевой документ, предназначенный для создания серии ключей фискального признака, а также проверки фискальных признаков, сформированных с использованием ключей фискального признака этой серии

Г) Информационный ресурс, который размещен на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору за применением контрольно-кассовой техники (далее - уполномоченный орган), в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"),

ведение которого осуществляется уполномоченным органом в установленном им порядке и который используется организациями, индивидуальными предпринимателями и налоговыми органами для реализации своих прав и обязанностей, установленных законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники.

6. Расшифруйте аббревиатуру основных узлов контрольно-кассовых машин и функциональных клавиш:

А) БК, СК, БИ, БАП, РПЗУ, ОЗУ, МКПАиИ

Б) ПВ, Т, РЕ, ВЗ, ПИ, ИТ.

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель образовательной программы

(подпись) (Ф.И.О.)
« _____ » _____ 20__ г.