

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Поволжский государственный университет сервиса» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 01.07.2024 14:46:23
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

Колледж креативных индустрий и предпринимательства

Протокол заседания Учёного совета
от « 27 » мая 2024г. № 13

УТВЕРЖДАЮ
Проректор Е.Ю. Кузнецова
«27» мая 2024г.



ПРОГРАМА
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ МОДУЛЯМ
(ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ)

- ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельностью
- ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
- ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.04.08 Торговое дело

Программа промежуточной аттестации по профессиональным модулям (экзамена по модулю) разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548

Составитель:

Гордеева О.В., руководитель образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело

Рассмотрена на заседании предметно-цикловой комиссии экономического профиля
Протокол от 20.10.2023 г. №2
Председатель ПЦК Иноземцева Е.Ю.

Рассмотрена на заседании педагогического совета Колледжа
протокол от 24.10.2023 №1
Председатель педагогического совета Ямашев В.М., директор колледжа

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1 Область применения программы

1.2. Цель проведения экзамена (квалификационного)

2. 2. ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ ПМ. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

2.1 Порядок проведения экзамена (квалификационного)

2.2. Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для проведения экзамена по модулю

2.2.1 Типовые контрольные задания к экзамену по модулю, необходимые для оценки результатов освоения профессионального модуля

2.2.2. Карта экспертной проверки по ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельностью

3. 3. ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ ПМ. 02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

3.1. Порядок проведения экзамена по модулю

3.2. Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для проведения экзамена по модулю

Результаты освоения профессионального модуля, подлежащие проверке

3.2.1. Типовые контрольные задания к экзамену по модулю, необходимые для оценки результатов освоения профессионального модуля

3.2.2. Карта экспертной проверки по ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

4. ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ ПМ. 03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

4.1 Порядок проведения экзамена по модулю

4.2. Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для проведения экзамена по модулю

4.2.1 Типовые контрольные задания к экзамену по модулю, необходимые для оценки результатов освоения профессионального модуля

4.2.2. Карта экспертной проверки по ПМ. 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Область применения программы

Программа экзамена (квалификационного) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело в части освоения квалификации Специалист торгового дела и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. Организация и осуществление торговой деятельностью
2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

1.2. Цель проведения экзамена по модулю

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

- ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельностью
- ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
- ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

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

2. Программа экзамена по модулю ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельностью

2.1 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: 4 семестр

3) Требования к условиям проведения о экзамена

– Помещение: Лаборатория товароведения и экспертизы товаров
 – 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

Перечень междисциплинарных курсов (МДК), наименование учебной и /или производственной практик, входящих в профессиональный модуль

Код	Наименование МДК, практик
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности
МДК.01.02	Организация торговли
УП.01.01	Учебная практика
ПП.01.01	Производственная практика (по профилю специальности)

1) Учебно-методическое и информационное обеспечение для подготовки к экзамену по модулю представлено в рабочих программах междисциплинарных курсов и практик.

2) Шкала оценки результатов освоения профессионального модуля, сформированности результатов обучения

Форма проведения промежуточной аттестации	Условия допуска	Шкалы оценки уровня сформированности результатов обучения		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
		Уровневая шкала оценки компетенций	100 балльная шкала, %	100 балльная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
Экзамен по модулю (выполнение практического задания)	допускаются все студенты, освоившие все элементы профессионального модуля - МДК, практики	допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
		пороговый	61-85,9	61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
				70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

2.2. Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для проведения экзамена по модулю Результаты освоения профессионального модуля, подлежащие проверке

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о	<u>иметь практический опыт</u> , - составления договоров - установления	- применение основных правил делового общения и принципов деловой	Задания билета №1, №2

<p>потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>коммерческих связей; - соблюдения правил торговли - приемки товаров по количеству и качеству - эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.</p> <p><u>уметь:</u> - 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</p>	<p>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>	
<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>требований к организациям розничной торговли; -эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать</p>	<p>– классифицирование товаров по свойствам и показателям на примерах различных групп в розничной торговой сети: продовольственных, бытовых приборов, одежды, обуви, косметики и т.д.;</p> <p>– составление акта о приемке товаров при обнаружении недостачи, акта о приемке товаров при обнаружении недоброкачественного, некомплектного товара, используя унифицированные формы, утвержденные Госкомстатом России;</p> <p>– оформление претензии поставщику, ответа на претензию, искового заявления используя правила и требования к оформлению на основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав</p>	<p>Задания билета №1, №2</p>

		<p>потребителей»;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</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 	<p>Задания билета №1, №2</p>
<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение</p>		<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Задания билета №1, №2</p>

		<p>качеству».</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)» – 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 совершенствовании покупок и при их использовании, информационно-консультационные услуги, создание удобств покупателям, используя Закон РФ «О защите прав потребителей», ГОСТ Р 51304 - 2009 «Услуги торговли. Общие требования». – 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; <p>- построение логической схемы управления торговой</p>	
--	--	---	--

		<p>организацией, используя приемы менеджмента.</p>	
<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>		<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» 	<p>Задания билета №1, №2</p>

<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</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». <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 	<p>Задания билета №1, №2</p>
--	--	--	------------------------------

		<p>основании Гражданского кодекса РФ, Закона РФ «О защите прав потребителей»;</p> <p>– 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>	
--	--	---	--

2.2.1 Типовые контрольные задания к экзамену по модулю, необходимые для оценки результатов освоения профессионального модуля

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 одногороднего и иногороднего отправителей (изготовителей).

Укажите:

1. в каких случаях вызывается иногородний отправитель.
2. сроки в которые обязаны явится представители одногороднего 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.

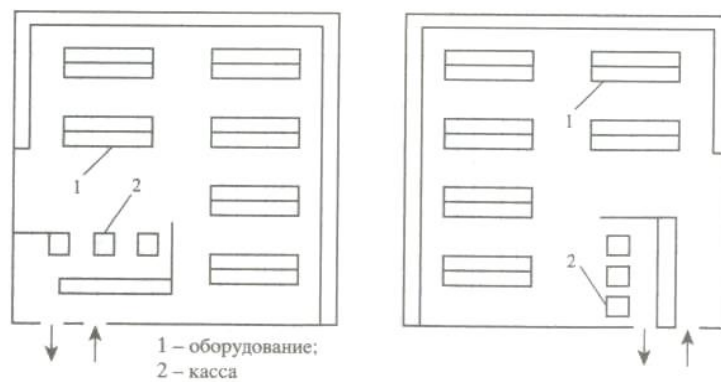


Рис. 1 Пример расстановки оборудования в торговом зале

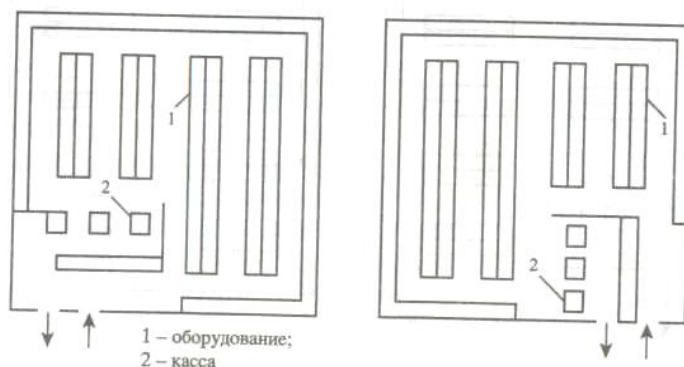


Рис. 2 Пример расстановки оборудования в торговом зале

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 подъемно-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.

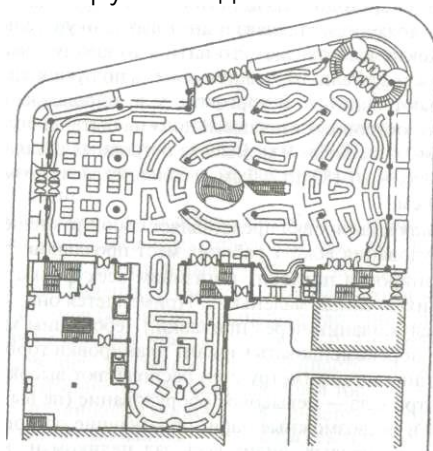


Рис. 1 Пример расстановки оборудования в торговом зале



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

торговой деятельностью

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
<p>ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p><u>Иметь</u> <u>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. 	<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 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<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 	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
	<p>соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p>	<p>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. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>- эксплуатировать торговые технологические оборудование ; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать</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». - 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 	<p>–</p> <p>–</p>

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение</p>		<p>документации по учету торговых операций (общие)»</p> <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 совершенствовании покупок и при их использовании, информационно-консультационные услуги, создание удобств покупателям, используя Закон РФ «О защите прав потребителей», ГОСТ Р 51304 - 2009 «Услуги торговли. Общие требования». - 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. 	-
<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>		<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 	-

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
		<p>применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платежных карт»;</p> <ul style="list-style-type: none"> - классифицирование торгового инвентаря на основании использования ГОСТа Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий» 	
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий		<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». 	
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)*

3. Программа экзамена по модулю ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

3.1 Порядок проведения экзамена по модулю

- 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
 - 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

Перечень междисциплинарных курсов (МДК), наименование учебной и /или производственной практик, входящих в профессиональный модуль

Код	Наименование МДК, практик
МДК.02.01	Организация торговли
МДК.02.02	Организация коммерческой деятельности
УП.02.01	Учебная практики
ПП.02.01	Производственная практика (по профилю специальности)

1) Учебно-методическое и информационное обеспечение для подготовки к экзамену по модулю представлено в рабочих программах междисциплинарных курсов и практик.

2) Шкала оценки результатов освоения профессионального модуля, сформированности результатов обучения

Форма проведения промежуточной аттестации	Условия допуска	Шкалы оценки уровня сформированности результатов обучения		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
		Уровневая шкала оценки компетенций	100 балльная шкала, %	100 балльная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
Экзамен по модулю (выполнение практического задания)	допускаются все студенты, освоившие все элементы профессионального модуля - МДК, практики	допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
		пороговый	61-85,9	61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
				70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

3.2. Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для проведения экзамена по модулю
Результаты освоения профессионального модуля, подлежащие проверке

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	<i>иметь практический опыт:</i> - определения показателей ассортимента; - расшифровки маркировки; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;	- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; - решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.	Задание билета №3, №4
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	- установления градаций качества; - контроля режима и сроков хранения товаров; - соблюдения санитарно-эпидемиологических	- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	<p>требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; <p><i>уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; 	<ul style="list-style-type: none"> - осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; - выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; - разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров. 	
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	<ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать товарные потери и списывать их; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; - идентифицировать товары <p>соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и</p>	<ul style="list-style-type: none"> - осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; - выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; - разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров. 	
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	<p>транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</p> <p>соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и</p> <p>транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; - подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; - организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; 	

3.2.1 Типовые контрольные задания к экзамену по модулю, необходимые для оценки результатов освоения профессионального модуля

Практическая квалификационная работа (задание к билету № 3)

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,	Относительные показатели
-----	----------------	---------------	--------------------------

		руб.	структуры	
			Натуральном	Денежном
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 $Ш_6=100$; $П_6=20$; $K_{вш}=0,3$; $K_{вп}=0,2$; $K_{вы}=0,2$; $K_{вн}=0,3$.

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
Хлопчатобу- мажные ткани	335	28-00		
Шелковые ткани	298	130-00		
Шерстяные ткани	342	85-00		
Итого				

Сделайте вывод: -----

Практическая квалификационная работа (задание к билету № 4)

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 ($K_{вш}=0,5$; $K_{вп}=0,3$; $K_{вы}=0,2$). 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, имеющих в наличии (действительная широта)	50	55	58
2	Максимальный перечень товаров, имеющих 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.

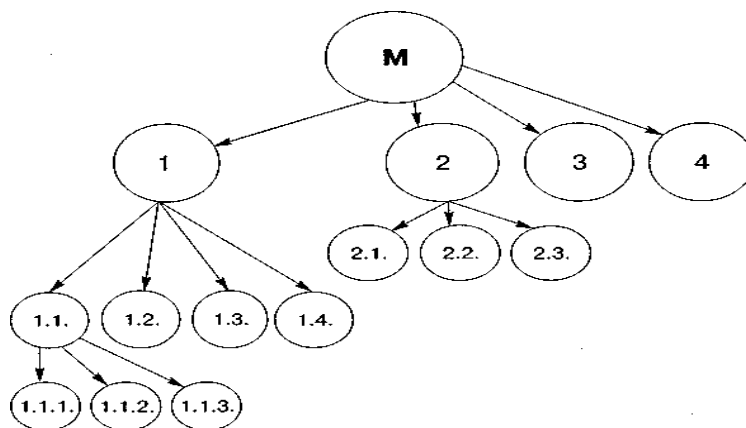


Рис. 1. метод классификации товаров

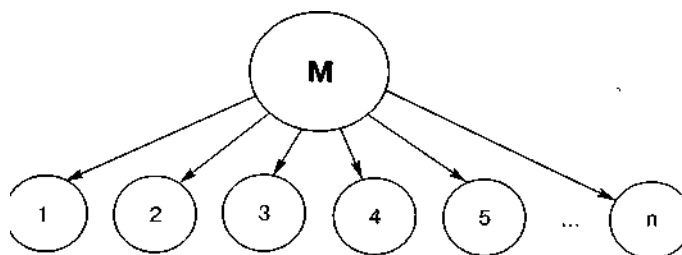


Рис. 2. метод классификации товаров

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

3.2.2. Карта экспертной проверки по ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
ПК 2.1.	<i>иметь</i>	- осуществление кодирования	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	<i>практический опыт:</i> - определения показателей ассортимента; расшифровки маркировки; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;	товаров, в том числе с применением цифровых технологий	
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;	идентифицирование ассортиментной принадлежности потребительских товаров	
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	- установления градаций качества; - контроля режима и сроков хранения товаров; - соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;	создание условий для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности	выполнение операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; <i>уметь:</i> - применять	Осуществление управлением ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
	методы товароведения; - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - рассчитывать товарные потери и списывать их; - 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 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.

4. Программа экзамена по модулю ПМ. 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

4.1. Порядок проведения экзамена по модулю

- 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
 - 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

Перечень междисциплинарных курсов (МДК), наименование учебной и /или производственной практик, входящих в профессиональный модуль

Код	Наименование МДК, практик
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
ПП.03.01	Производственная практика (по профилю специальности)

1) Учебно-методическое и информационное обеспечение для подготовки к экзамену по модулю представлено в рабочих программах междисциплинарных курсов и практик.

2) Шкала оценки результатов освоения профессионального модуля, сформированности результатов обучения

Форма проведения промежуточной аттестации	Условия допуска	Шкалы оценки уровня сформированности результатов обучения		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
		Уровневая шкала оценки компетенций	100 бальная шкала, %	100 бальная шкала, %	5-бальная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
Экзамен по модулю (выполнение практического задания)	допускаются все студенты, освоившие все элементы профессионального модуля - МДК, практики	допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
		пороговый	61-85,9	61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
				70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

4.2.Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для проведения экзамена по модулю
Результаты освоения профессионального модуля, подлежащие проверке

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<i>иметь практический опыт:</i> - 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;	- сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; - поиска и выявления потенциальных клиентов; - формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов.	Задания билета №5,6
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	- анализа маркетинговой среды организации - участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций - анализа маркетинговой среды организации - анализа показателей финансово- хозяйственной деятельности торговой организации; - оформления финансовых документов и отчетов; - проведения денежных расчетов; - расчета основных налогов. <i>уметь:</i> - составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные	- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; - формирования коммерческих предложений по продаже товаров; - подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; - информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки; - взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; - закрытия сделок; - соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; - использования специализированных программных	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	расчеты; - анализировать результаты финансово- хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово- хозяйственной деятельности для разных видов анализа - выявлять, формировать и удовлетворять потребности - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций	продуктов в процессе оказания услуги продажи. - сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.	
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	- проводить маркетинговые исследования рынка - оценивать конкурентоспособность товаров - анализировать результаты финансово- хозяйственной деятельности торговых организаций;	- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; - выполнения запланированных показателей по объему продаж	
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	- применять методы и приемы финансово- хозяйственной деятельности для разных видов анализа; - составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; - пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;	- разработки программ по повышению лояльности клиентов; - разработки мероприятий по стимулированию продаж; - информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; - участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки;	
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	и порядок налогообложения; - рассчитывать основные налоги	контроля состояния товарных запасов	
ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных		- анализа выполнения плана продаж	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Формы оценки
продуктов			
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		<ul style="list-style-type: none"> – информационно-справочного консультирования клиентов; – контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; – обеспечения соблюдения стандартов организации. 	

4.2.1. Типовые контрольные задания к экзамену по модулю, необходимые для оценки результатов освоения профессионального модуля

Варианты практических заданий к билету (задание № 5):

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 объёма 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 № 6):

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 изготовителем 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; 3) 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 ассортиментной 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.

3.2.2. Карта экспертной проверки по ПМ. 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<i>иметь практический опыт:</i> -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	- осуществление формирования клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров		- осуществление эффективного взаимодействия с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов		- обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	
ПК 3.4. Реализовывать		реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	х коммуникаций - анализа маркетинговой среды организации	продаж	
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - оформления финансовых документов и отчетов;	Обеспечение реализации мероприятий по стимулированию покупательского спроса	
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	- проведения денежных расчетов; - расчета основных налогов. <i>уметь:</i>	осуществление контроля состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	
ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	- составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;	составление аналитических отчетов по продажам, в том числе с применением программных продуктов	
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа - выявлять, формировать и удовлетворять потребности - обеспечивать распределение через каналы сбыта и	организация послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	

Компетенции	Результаты в соответствии с ФГОС	Основные показатели оценки результата	Оценка уровня сформированности в баллах*
	<p>продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - осуществлять денежные расчеты; - пользоваться нормативным и правовыми актами в области налогообложения, регулирующими 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)

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

5.1. Перечень учебной литературы

Нормативно-правовые акты

1. Налоговый Кодекс РФ. Часть первая : федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146 – ФЗ : [принят Гос.Думой РФ 16.07.1998 г. : одобрен Советом Федерации РФ 17.07.1998 г.]. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 14.06.2022).
2. Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая : федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117 – ФЗ : [принят Гос.Думой РФ 19.07.2000 г. : одобрен Советом Федерации РФ 26.07.2000 г.]. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 14.06.2022).
3. Трудовой Кодекс РФ : федеральный закон от 30.12.2001 г. № 197 – ФЗ : [принят Гос.Думой 21.12.2001 г. : одобрен Советом Федерации РФ 26.12.2001 г.]. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 14.06.2022).
4. Кодекс об административных нарушениях РФ : федеральный закон от 30.12.2001 г. № 195 – ФЗ : [принят Гос.Думой 20.12.2001 г. : одобрен Советом Федерации РФ 26.12.2001 г.]. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 14.06.2022).
5. О несостоятельности (банкротстве) : федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ : [принят Гос. Думой РФ 27.09.2002 г. : одобрен Советом Федерации РФ от 16.10.2002 г.]. Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 14.06.2022).
6. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ : [принят Гос. Думой РФ 06.07.2007 г. : одобрен Советом Федерации РФ 11.07.2007 г.]. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 14.06.2022).

Основная литература

7. Гайворонский, К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. спец. учеб. заведений по профилю 19.02.10 "Технология продукции обществ. питания (квалификация техник-технолог)", 38.02.05 "Товароведение и экспертиза качества потребит. товаров (квалификация товаровед-эксперт)", 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" / К. Я. Гайворонский. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2019. - 124 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=923506>
8. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли [Электронный ресурс] : учеб. для сред. спец. и высш. учеб. заведений / К. Я. Гайворонский, Н. Г. Щеглов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2020. - 480 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=952157>.
9. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц, О. В. Памбухчианц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2019. - 456 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>.
10. Николаева, М. А. Теоретические основы товароведения [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальностям "Товаровед. и экспертиза товаров" и "Коммерция" / М. А. Николаева. - Документ Bookread2. - М. : НОРМА [и др.], 2019. - 447 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502706>
11. Петрище, Ф. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : учебник / Ф. А. Петрище. - 5-е изд., испр. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2020. - 507 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=354038>
12. Страхова, С. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : тесты по специальностям "Товаровед. и экспертиза товаров", "Технология продуктов обществ. питания" и "Коммерция" / С. А. Страхова. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2021. - 162 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=43059>
13. Товароведение, экспертиза и стандартизация [Электронный ресурс] : учебник / А. А. Ляшко [и др.]. - 2-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2019. - 659 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=414985>

14. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учеб. для СПО / О. В. Памбухчиянц. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2019. - 294 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>.
15. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учеб. для СПО / О. В. Памбухчиянц. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2019. - 294 с. - Тесты. - Крат. слов. терминов. - Прил.. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>

Дополнительная литература

16. Веселов, А. И. Технологическое оборудование, оснастка и основы проектирования упаковочных производств [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по направлению подгот. 19.03.02 "Продукты питания из раст. сырья" / А. И. Веселов, И. А. Веселова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 261 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=558049>.
17. Графкина, М. В. Охрана труда [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования по специальностям непроизв. сферы / М. В. Графкина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2018. - 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=944362>.
18. Дубровин, И. А. Организация производства на предприятии торговли [Текст] : учеб. пособие для вузов по специальности "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / И. А. Дубровин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КноРус, 2017. - 304 с.
19. Идентификационная и товарная экспертиза одежно-обувных и ювелирных товаров [Электронный ресурс] : учеб. : учеб. пособие для вузов по специальности "Товароведение и экспертиза товаров" (направление "Товароведение") / А. Н. Неверов [и др.]. - Документ HTML. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 471 с. : ил., табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=428994>
20. Куликова, Н. Р. Основы товароведения [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования по специальности "Товароведение и экспертиза качества товаров" / Н. Р. Куликова, В. П. Новопавловская, Н. С. Носова. - Документ HTML. - М. : Альфа-М, 2012. - 336 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=250673>
21. Петрище, Ф. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : учебник / Ф. А. Петрище. - 5-е изд., испр. и доп. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2012. - 507 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=354038>
22. Райкова, Е. Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : учеб. по направлениям подгот. "Товароведение" и "Торговое дело" (квалификация - бакалавр) / Е. Ю. Райкова. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2012. - 412 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=354035>
23. Товароведение однородных групп непродовольственных товаров [Текст] : учебник для студентов по направлениям подгот. «Товароведение», «Торговое дело» (квалификация «бакалавр») / Т. И. Чалых [и др.] под ред. Т. И. Чалых, Н. В. Умалёновой. - М. : Дашков и К, 2014. - 759 с.
24. Товароведение, экспертиза и стандартизация [Электронный ресурс] : учебник / А. А. Ляшко [и др.]. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2013. - 659 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=414985>
25. Учебно-методическое пособие междисциплинарный курс "Теоретические основы товароведения" [Электронный ресурс] : для студентов специальности 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность"; сост. И. М. Сафарова. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2016. - 755 КБ, 116 с. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
26. Королева, В. А. Организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли: теоретический аспект [Электронный ресурс] / В. А. Королева ; науч. рук. А. В. Морякова // Экономика и упр.: новые вызовы и перспективы: сб. ст. VIII междунар. науч.-практ. конф. - Тольятти : ПВГУС, 2015. - С. 75-80. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.
27. Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Электронный ресурс] : учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 655 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=415065>.

Периодические печатные издания

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
 ВОПРОСЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ
 ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
 ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ
 КОРПОРАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА
 НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ХОЗЯЙСТВО И ЭКОНОМИКА; ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО; ПРАВО
 И УПРАВЛЕНИЕ
 НИР. ЭКОНОМИКА: НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
 НИР. ЭКОНОМИКА ФИРМЫ: НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
 СОЦИАЛЬНЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ. ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ЛИТЕРАТУРА.
 СЕРИЯ 2: ЭКОНОМИКА. РЕФЕРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ
 СТАТИСТИКА И ЭКОНОМИКА
 ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СЕРВИСА: ЭКОНОМИКА, СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА, ТЕХНОЛОГИИ
 ЭКОНОМИКА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО
 ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

5.2. Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы, интернет-ресурсы

1. eLIBRARY.RU : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000 - . - URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 14.06.2022). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.
2. КонсультантПлюс : справочная правовая система : сайт / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 1992 - . - URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.06.2022). - Текст : электронный.
3. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса : сайт / ФГБОУ ВО «ПВГУС». – Тольятти, 2010 - . - URL. : <http://elib.tolgas.ru> (дата обращения 14.06.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.
4. Электронно-библиотечная система Znanium.com : сайт / ООО "ЗНАНИУМ". – Москва, 2011 - . - URL: <https://znanium.com/> (дата обращения 14.06.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.
5. Электронно-библиотечная система Лань : сайт / ООО "ЭБС ЛАНЬ". - Москва, 2011 - . - URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения 14.06.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

5.3. Программное обеспечение

Информационное обеспечение ГИА осуществляется с использованием следующего программного обеспечения (лицензионного и свободно распространяемого), в том числе отечественного производства:

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1	Microsoft Windows	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
2	Microsoft Office	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
3	Консультант+	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
4	1С:Предприятие 8	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
5	Adobe Reader	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
6	7-Zip	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
7	СДО MOODLE	из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет (лицензионный договор)

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Поволжский государственный университет сервиса» (ФГБОУВО «ПВГУС»)

ПРОТОКОЛ № _____
 заседания аттестационной комиссии
 по приему экзамена по профессиональному модулю
 ПМ.о. _____
 программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
 38.02.08 «Торговое дело»

« _____ » _____ 20__ г.

Присутствовали: Председатель _____ Ф.И.О.
 Члены АК _____ Ф.И.О.
 _____ Ф.И.О.
 Секретарь _____ Ф.И.О.

Экзаменуются обучающиеся группы _____

Оценка уровня освоения вида профессиональной деятельности по ПМ.о. _____
 « _____ »:

№ п/п	ФИО студента	Уровень сформированности компетенций, баллы				Итоговый уровень, баллы	Оценка
		ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4		

Постановили:

Признать, что обучающимся группы _____
 вид профессиональной деятельности по ПМ « _____ »
 освоен

Особое мнение членов АК _____

Председатель АК _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 Секретарь _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)