

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Принято учебно-методической
комиссией факультета среднего
профессионального образования
протокол № 7 от «24» апреля 2023 г.



Утверждаю:
Декан факультета среднего
Профессионального образования
_____ О.С. Гаврилова
«24» апреля 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности среднего профессионального образования

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

базовый уровень подготовки

Профиль получаемого профессионального образования:

социально-экономический

Квалификация выпускника


Менеджер по продажам

Форма обучения

очная

г. Ставрополь, 2023 г.

Рассмотрена и одобрена
на заседании цикловой комиссии
социально-экономических дисциплин
и профессиональных модулей

Протокол №5 от «20» апреля 2023 г.
председатель цикловой комиссии
 /Германова В.С.
подпись ФИО

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 года № 539, зарегистрированного Министерством юстиции (рег. № 32855 от 25.06.2014).

Организация-разработчик: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ставропольский государственный аграрный университет»

Разработчики:

Айдинова А.Т., к.э.н., доцент кафедры
экономической теории, маркетинга и
агроэкономик

Казарова А.Я., к.э.н., доцент кафедры
экономической теории, маркетинга и
агроэкономики

Баганов Н.А., канд. техн. наук, доцент
кафедры МиТАПК



Оглавление

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ ПО ОТРАСЛЯМ	223
4. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	256
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	267
6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ.....	312
7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	345
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	437
9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	44
10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	44

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций</i>
ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</i>
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен

Иметь практический опыт в:	<ul style="list-style-type: none">- приемки товаров по количеству и качеству;- составления договоров;- установления коммерческих связей;- соблюдения правил торговли;- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.
Уметь:	<ul style="list-style-type: none">- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;- управлять товарными запасами и потоками;- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.
Знать:	<ul style="list-style-type: none">- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;- государственное регулирование коммерческой деятельности;- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;- правила торговли;- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;- организационные и правовые нормы охраны труда;- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.								
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					консультации	Экзамен по модулю	Самостоятельная работа	
			Обучение по МДК			Практики					
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная				
Лекции, уроки	Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)									
1	2	3	4		5	6	7	8	9	10	11
ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК6 ОК7 ОК12 ПК 1.1 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9	МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	202	128	32	96						74
ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК6 ОК7 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5	МДК.01.02 Организация торговли	139	90	42	28	20					49

ПК 1.6										
ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК6 ОК7 ОК12 ПК 1.10	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	64	44	20	24					20
ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК6 ОК7 ОК12 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10	УП.01 Учебная практика, часов	36					36			
ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК6 ОК7 ОК12	ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности), часов	72						72		

ПК 1.1										
ПК 1.2										
ПК 1.3										
ПК 1.4										
ПК 1.5										
ПК 1.6										
ПК 1.7										
ПК 1.8										
ПК 1.9										
ПК 1.10										
	Экзамен по модулю	4								4
	Всего:	513	370	94	148	20	36	72	-	4

2.2. Тематический план и содержание ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем в часах
1	2	3
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		202
Раздел I Введение в дисциплину		52
Тема 1.1 Основные понятия, роль и содержание коммерческой деятельности	Содержание	2
	1. Предмет и цель и задачи изучения дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе.	
	2. Задачи и основные функции коммерческой деятельности. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Содержание и структура коммерческой деятельности. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция коммерческой деятельности.	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Сферы коммерческой деятельности.	8
Тема 1.2 История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом	Содержание	4
	1. Истоки возникновения рынка в России. Рыночные категории: обмен, товарное обращение, торговля. Становление основ коммерческого дела в России. Коммерческая деятельность восточных славян в период Киевской Руси: зарождение купечества и торгово-предпринимательская деятельность на Руси, первые торговые договоры. Первый свод законов «Русская правда».	
	2. Предпринимательство в Московском государстве в XV-XVII вв.: формирование единого рынка и зарождение мануфактурного предпринимательства. Правовая основа деловой жизни в XVII в.: Новоторговый устав, Таможенный устав, Торговая уставная грамота. Российское предпринимательство в XVIII - первой половине XIX вв. в петровской и послепетровской России.	
	3. Реформы второй половины XIX – начала XX вв. и их влияние на коммерческую деятельность. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX вв.	
	4. Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в современных условиях глобализации.	

	В том числе, практических занятий	8
	1. Анализ тенденций развития коммерческой деятельности в современных условиях.	8
Тема 1.3 Внешняя и внутренняя среда развития коммерческой деятельности	Содержание	2
	1. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия. Внутренние переменные. Цели. Структура. Задачи. Технология. Кадры. Внешняя среда. Характеристики внешней среды. Среда прямого воздействия. Среда косвенного воздействия. PEST-Анализ. SWOT-Анализ.	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Методика PEST-анализа и SWOT-анализа.	8
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1		20
1. Составление опорного конспекта на тему «Содержание и структура коммерческой деятельности» 2. Реферат на тему «Роль и место коммерческой деятельности в обществе»		
Раздел II Субъекты и объекты коммерческой деятельности		50
Тема 2.1 Потребительский рынок как сфера обращения товаров и услуг	Содержание	2
	1. Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории, элементы рынка. Принципы рыночной экономики и основные функции рынка. Рынок товаров и услуг и его сущность.	
	2. Потребительский рынок: цели, задачи, функции и основные элементы структура. Потребительский рынок как сфера обращения товаров и услуг и его роль в системе общественного воспроизводства. Функции сферы обращения как фазы цикла в воспроизводственном процессе. Конъюнктура и емкость потребительского рынка.	
	3. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка в современной российской экономике. Потребительский рынок как индикатор создания потребительских ценностей в национальной экономике.	
	4. Современное состояние и тенденции развития потребительского рынка. Специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке.	
	В том числе, практических занятий	16
	1. Конъюнктура и емкость потребительского рынка.	8
	2. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка в современной российской экономике.	8
Тема 2.2 Субъекты	Содержание	4

коммерческой деятельности	1. Государство, потребители, предприятия: модель взаимодействия. Юридические лица, их объединения, индивидуальные предприниматели – участники рыночного взаимодействия на потребительском рынке. Коммерческие и некоммерческие организации на потребительском рынке, их роль в решении социально-экономических задач общества.	
	2. Коммерческие организации как субъект рыночных отношений: сущность, функции, классификация. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.	
	3. Сущностная характеристика коммерческого предприятия: определение, классификация, учредительные документы, признаки юридических лиц.	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Предприниматели как субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке.	8
Тема 2.3 Объекты коммерческой деятельности	Содержание	4
	1. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение.	
	2. Потребительская ценность товара и его свойства. Классификация товаров по целевому назначению: потребительские товары и товары производственного назначения. Товарное обеспечение, состав и структура товарооборота, закономерности его развития.	
	3. Стратегические решения в области товарной политики. Инновация, модификация, элиминация товара. Конкурентоспособность товаров как совокупность качественных, экономических и маркетинговых характеристик. Номенклатура продукции, ее показатели: широта, глубина, насыщенность и товарный ассортимент.	
	4. Товарный выпуск (готовая продукция) и методы его расчета в предприятии. Формирование товарного ассортимента и управление товарными запасами.	
	5. Сущность, роль и функции цены продукта как экономической категории.	
	В том числе, практических занятий	16
	1. Стратегические решения в области товарной политики.	8
	2. Номенклатура продукции, ее показатели: широта, глубина, насыщенность и товарный ассортимент.	8
Раздел III Сферы коммерческой деятельности		50

Тема 3.1 Коммерческая деятельность в оптовой торговле	Содержание	4
	1. Модель функционирования коммерческой организации в рыночной среде. Роль, основные цели, задачи оптовой торговли в развитии сферы обращения товаров народного потребления.	
	2. Особенности и функции коммерческой деятельности в оптовой торговле. Формы оптовой торговли: транзитная и складская.	
	3. Оптовый товароборот: виды, формы, анализ. Субъекты оптовой торговли и классификация оптовых посредников. Организаторы оптового оборота: оптовые ярмарки, оптовые рынки, товарные биржи, аукционы, торговые выставки.	
	4. Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров, источники закупок. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров: формы и методы.	
	В том числе, практических занятий	8
1. Оптовый товароборот: виды, формы, анализ.	8	
Тема 3.2 Коммерческая деятельность в розничной торговле	Содержание	4
	1. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии, его функции и задачи. Субъекты розничной торговли. Формы розничной торговли: самообслуживание, обслуживание через прилавок, продажа товаров по образцам, торговля по почте, электронная торговля и т.д. Виды дополнительных услуг.	
	2. Организация торгово-технологического процесса в магазине. Формирование торгового ассортимента. Товароснабжение и методы доставки товаров в розничные торговые предприятия. Организация закупок и товародвижения. Складское хозяйство.	
	3. Розничный товароборот и его анализ. Оценка коммерческой деятельности торгового предприятия, система показателей. Типы торговых предприятий согласно ГОСТу. Розничная торговая сеть: понятие, показатели. Методы и формы рекламно-информационной деятельности розничного предприятия.	
	В том числе, практических занятий	8
1. Система показателей деятельности торгового предприятия.	8	
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела №3		26
1. Реферат на тему «Методы и формы рекламно-информационной деятельности розничного предприятия» 2. Составление опорного конспекта на тему «Классификация оптовых и розничных субъектов торговли»		
Раздел IV Планирование и регулирование коммерческой деятельности		50

4.1 Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения	Содержание	2
	1. Федеральный закон № 381 ФЗ от 28.12.2009 г. «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации». Разграничение полномочий между федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления по регулированию потребительского рынка на муниципальном уровне.	
	2. Механизм государственного регулирования потребительского рынка. Реализация административных методов регулирования в ритейле. Характеристика нормативной правовой базы по регулированию отношений в сфере торговли. Концептуальные положения регулирования торгового предпринимательства.	
	3. Договора в коммерческой деятельности. Понятие и основные виды договоров, применяемых в торговле (купли-продажи, поставки, комиссии, складского хранения и др.). Специфика каждого вида договора. Структура договора. Примерная структура договора. Письменная и простая формы. Понятие оферты, акцепта, проекта договора, протокола разногласий и протокола согласования разногласий, пролонгации.	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Форма и порядок заключения договора.	8
Тема 4.2 Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия	1. Стратегия развития торговли: цели, задачи, приоритеты, целевые индикаторы, ключевые риски.	4
	2. Формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности	
	3. Основные процедуры планирования коммерческой деятельности. Формирование целей и задач развития коммерческой деятельности на перспективу. Оценка эффективности планируемых мероприятий по реализации продукции и услуг, корректировка мероприятий и заданий, их оптимизация.	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Разработка плана по коммерческим операциям.	8
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела №4		28
1. Реферат на тему «Механизм государственного регулирования коммерческой деятельности торгового предприятия» 2. Составление опорного конспекта на тему «Планирование и методы регулирования коммерческой деятельности»		
МДК.01.02 Организация торговли		139
Тема 1.1 Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли,	Содержание	12
	1. Торговля, как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка.	

их классификация	2. Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли.	
	3. Понятие, задачи и функции торговой организации.	
	4. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика	
	5. Оптовые торговые организации: понятие, виды, их краткая характеристика	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Составление глоссария по терминам и определениям	1
	2. Деловая игра «Состояние и перспективы развития торговли в Ставропольском крае»	2
	3. Составление структуры торговых предприятий оптовой и розничной торговли	2
	4. Определение типа, вида и класса торговой организации	1
	5. Торговый зал-основное помещение магазина, планировка	2
Тема 1.2 Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	Содержание	14
	1. Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним	
	2. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия	
	3. Услуги оптовой торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним	
	4. Складской технологический процесс, его структура.	
	5. Товарные запасы: понятие, назначение, виды	
	6. Предоставление покупателям дополнительных торговых услуг	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Разработка графика завоза товаров	2
	2. Проработка нормативной документации, регламентирующей поставку товаров.	2
	3. Приемка товаров по количеству и качеству. Составления актов	2
4. Оформление приходной накладной на поступивший товар и тару от поставщиков.	2	
5. Составление товарно-денежного отчета по таре.	2	
Тема 1.3 Правила торговли	Содержание	16
	1. Формы и этапы продажи товаров.	
	2. Основные правила работы магазинов.	
	3. Правила оптовой и розничной торговли	
	4. Методы продажи.	
	5. Организация расчетов с покупателями	
	6. Закон РФ «О защите прав потребителей».	
	7. Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на	

	хранение	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Подготовка к продаже основных групп товаров с соблюдением основных требований к размещению и выкладке товаров в торговом зале.	2
	2. Технология продажи отдельных продовольственных товаров.	2
	3. Правила упаковки товаров.	2
	4. Ознакомление со способами укладки товаров на хранение.	2
	5. Решение различных торговых ситуаций, возникающих в торговой деятельности.	2
Примерная тематика самостоятельной учебной работы		49
1. Реферат «Коммерческие риски и возможности их минимизации».		
2. Изучить методы коммерческой деятельности.		
3. Изучить инновационные формы и методы сотрудничества.		
4. Написание реферата по теме: «Торговля, виды, функции».		
5. Оформление практических работ и подготовка к защите.		
6. Создание презентации по теме: «Розничная торговля».		
7. Подбор материалов по теме: «Торгово- технологический процесс».		
8. Создание презентации по теме: «Услуги розничной торговли».		
9. Написание рефератов по теме: «Оптовая торговля».		
10. Подготовка сообщения по теме: «Транспортно-экспедиционные операции».		
11. Подбор материалов по теме: «Правила торговли»		
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		64
Раздел I Основы технической оснащённости торгового предприятия		7
Тема 1.1 Роль технических средств организации товародвижения и технологических процессах	Содержание	1
	1. Развитие материально-технической базы торговли в условиях рыночных отношений.	
	2. Научно-технический прогресс и его влияние на развитие торговли.	
	3. Транспорт в оптовой и розничной торговле.	2
	В том числе, практических занятий	
	1. Организация и планирование технического оснащения коммерческой деятельности.	
	В том числе, лабораторных работ	
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1:		4

1. Товародвижение. Составляющие процесса товародвижения. Условия оптимизации процесса товародвижения; 2. Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности.		
Раздел II Торгово – технологическое оборудование		45
Тема 2.1 Мебель, торговый инвентарь и тара-оборудование для предприятий торговли	Содержание	2
	1. Оснащение торговых организаций мебелью (расчет необходимых показателей).	
	2. Техника безопасности при эксплуатации немеханического оборудования.	
	В том числе, практических занятий	1
	1. Выбор, расчет потребности в торговой мебели. Изучение основных видов современной торговой мебели.	1
	В том числе, лабораторных работ	-
		-
Тема 2.2 Весоизмерительное оборудование	Содержание	2
	1. Изучение классификации весов, требования к весам и мерам измерения	
	2. Уход за измерительным оборудованием. Техника безопасности при эксплуатации весоизмерительного оборудования.	
	В том числе, практических работ	2
	1. Значение и классификация измерительного оборудования. Меры измерения длины. Меры измерения объема. Весоизмерительное оборудование.	1
	2. Отработка умений эксплуатации весов электронных настольных и напольных.	1
	В том числе, лабораторных работ	-
		-
Тема 2.3 Механическое оборудование	Содержание	2
	1.Значение и классификация механического оборудования в торговле. Виды механического оборудования и правила их эксплуатации.	
	2.Роль и назначение подъемно-транспортного оборудования при выполнении погрузочно-разгрузочных работ и перемещении грузов в технологических процессах торговых предприятий.	

	3.Техника безопасности при эксплуатации измельчительно-режущего оборудования.	
	В том числе, практических занятий	2
	1.Изучение устройства и правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.	2
Тема 2.4 Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание	1
	1. Значение и классификация фасовочно-упаковочного оборудования в торговле. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности. Условия бесперебойной работы.	
	2. Основные виды оборудования для фасовки и упаковки товаров. Примеры фасовочно-упаковочного оборудования: установки для упаковки жидких, пастообразных, труднотекучих пищевых продуктов в банки, бутылки, стаканчики, тетрапакеты; установки для упаковки непродовольственных товаров. Критерии выбора оборудования для конкретных условий.	
	3. Техника безопасности при эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования.	
	В том числе, практических занятий	2
	1. Изучение фасовочно-упаковочного оборудования и оборудования для маркировки товаров.	2
	В том числе, лабораторных работ	-
Тема 2.5 Торговые автоматы	Содержание	1
	1.Значение и классификация торговых автоматов.	
	2.Основные виды торговых автоматов. Автоматы для приготовления и продажи напитков.	
	3.Техника безопасности при эксплуатации торговых автоматов.	
В том числе, практических занятий	2	
1. Торговые автоматы: назначение и классификация.	2	
Тема 2.6 Холодильное оборудование	Содержание	2
	1. Значение и классификация торгового холодильного оборудования. Виды охлаждений, хладагенты. Техника безопасности при эксплуатации холодильного	
	2. Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли холодильным оборудованием. Способы охлаждения. Машинное охлаждение. Принципиальное устройство и работа холодильного агрегата.	

	В том числе, практических занятий	2
	1. Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке.	2
Тема 2.7Контрольно-кассовая техника	Содержание	2
	1. Значение и классификация контрольно-кассовых машин. Классификация контрольно-кассовых машин, используемых на территории РФ.	
	2. Электромеханические контрольно-кассовые машины. Электронные контрольно – регистрирующие кассовые машины.	
	3. Техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин.	
	В том числе, практических занятий	2
	1. Нормативно-правовые документы о применении и эксплуатации контрольно-кассовой техники, работа ККМ.POS-терминалы, их состав, назначение Сканирующие устройства, их виды, особенности. Дополнительная кассовая техника. Работа на кассовом оборудовании.	2
Тема 2.8Маркировочно-этикетировочное оборудование	Содержание	2
	1. Значение и классификация маркировочного и этикетировочного оборудования.	
	2. Основные виды маркировочно-этикетировочного оборудования. Функциональное назначение, основные параметры, принципиальное устройство и особенности применения различных видов маркировочного и этикетировочного оборудования.	
	3. Техника безопасности при работе с маркировочно-этикетировочным оборудованием.	
	В том числе, практических занятий	3
	1. Фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование.	2
	2. Изучение и проведение различных видов инструктажей и оформление журналов регистрации	1
Тема 2.9Противокражное оборудование	Содержание	1
	1. Значение и классификация противокражного оборудования. Способы охраны объектов	
	2. Радиоэлектронные системы сигнализации. Деактивируемые и недеактивируемые датчики.	
	3. Техника безопасности при работе.	
	В том числе, практических занятий	6
	1. Деактиваторы и магнитные съемники. Теленаблюдение, мониторы и системы	2

	видеонаблюдения».	2
	2. Анализ производственного травматизма на предприятии.	2
	3. Электробезопасность. Составление инструкции по электробезопасности для продавца. Пожаробезопасность.	
Примерная тематика самостоятельной учебной работы раздела 2:		12
<ol style="list-style-type: none"> 1. Принципы выбора и оснащение торговой мебелью магазинов для коммерческой деятельности; 2. Тележки. Электро- и автопогрузчики. Условия эффективной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Особенности выбора и определение потребности; 3. Грузоподъемные машины. Роль и назначение грузоподъемных машин при перемещении товаров на предприятиях розничной и оптовой торговли. Классификация грузоподъемных машин и особенности их применения; 4. Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций фасовочно - упаковочным оборудованием; 5. Автоматы для приготовления и продажи напитков; 6. Правила эксплуатации подъемно транспортное оборудование; 7. Особенности использования различных хладагентов в современных условиях; 8. Правила эксплуатации контрольно – кассовых машин. Положение по применению контрольно-кассовых машин. Порядок их регистрации. Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли контрольно-кассовыми машинами; 9. Системы сигнализации оповещения. Системы слежения. 		
Раздел III Охрана труда в торговле		7
Тема 3.1Правовые и организационные формы труда	Содержание	1
	1. Основные документы, регулирующие охрану труда. Организация работы по охране труда.	
	2. Ответственность за нарушение законов об охране труда.	
	В том числе, практических занятий	1
	1. Изучение и проведение различных видов инструктажей и оформление журналов регистрации.	1
Тема 3.2Условия труда и производственная санитария	Содержание	2
	1. Факторы, влияющие на условия труда.	
	2. Метеорологические условия в торговых помещениях. Освещение, производственная эстетика. Санитарно-гигиенические условия и физиологические особенности труда.	
	3. Средства защиты от вредных производственных факторов.	
	В том числе, практических занятий	1

	1. Анализ производственного травматизма на предприятии.	1
Примерная тематика самостоятельной учебной работы раздела 3:		2
<ol style="list-style-type: none"> 1. Гарантии права работников на труд в условиях, соответствующих требованиям охраны труда; 2. Обеспечение работников средствами индивидуальной защиты; 3. Разработка организационных и технических мероприятий по обеспечению электробезопасности рабочих мест. 		
Раздел IV Противопожарная безопасность		5
Тема 4.1 Организация пожарной охраны и противопожарный инструктаж.	Содержание	1
	1. Противопожарная безопасность в торговых предприятиях. Организация пожарной охраны.	
	2. Противопожарный инструктаж. Средства тушения пожара.	
	В том числе, практических занятий	2
	1. Электробезопасность. Составление инструкции по электробезопасности для продавца. Пожаробезопасность.	2
Примерная тематика самостоятельной учебной работы раздела 4:		2
1. Правила и инструкции по пожарной безопасности на торговом предприятии (Реферат)		
Курсовое проектирование		20
Консультации по модулю		-
Экзамен по модулю		4
ИТОГО		405
В том числе:		
Лекции		94
Практические занятия		148
Лабораторные занятия		-
Курсовые работы		20
Самостоятельная работа студента		143
Консультации по модулю		-
Экзамены по модулю		4
Учебная практика		36
Виды работ		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Отработка навыков по установлению коммерческих связей, заключению договоров и контролю за их выполнением; 2. Формирование навыков управления товарными запасами и потоками; 3. Обеспечение товародвижения и приемки товаров по количеству и качеству; 4. Оказание услуг розничной торговли с соблюдением нормативно-правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований 		

к организациям розничной торговли; 5. Определение вида и типа организаций розничной и оптовой торговли; 6. Отработка навыков по эксплуатации торгово-технологического оборудования; 7. Формирование навыков применения правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники.	
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ 1. Выполнение приемки товаров по количеству и качеству; 2. Выполнение составления договоров; 3. Установление коммерческих связей; 4. Выполнение соблюдения правил торговли; 5. Выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; 6. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.	72
Экзамен по модулю	4
Всего	570

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

3.1. Для реализации программы учебного модуля должны быть предусмотрено следующее материально-техническое обеспечение

Кабинеты:

- организации коммерческой деятельности и логистики;
- междисциплинарных курсов;
- читальный зал научной библиотеки;
- кабинет безопасности жизнедеятельности и охраны труда.

Техническими средствами:

- плазменная панель;
- компьютерные обучающие программы;
- компьютеры;
- калькуляторы;
- точка доступа в сети Интернет;
- мультимедийный проектор.

Лаборатории:

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда, оснащенная оборудованием:

- образцы элементов мебели, весов, элементов машин и др.;
- плакаты;
- комплекты деталей, инструментов, приспособлений и моделей;
- техническими средствами:
- плазменная панель;
- компьютерные обучающие программы.

Оснащенные базы практики:

Учебная практика реализуется в лабораториях и мастерских где имеется в наличии оборудование, инструменты, расходные материалы, обеспечивающие выполнение всех видов работ, определенных содержанием программы профессионального модуля.

Производственная практика реализуется в организациях направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся: в организациях социально-экономического профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и дает возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основная литература

1. ЭБС «ЮРАЙТ»: Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И.

Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434164> 1

2. ЭБС «ЮРАЙТ»: Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

3. ЭБС "Znanium": Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 352 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/944181>

4. ЭБС «ЮРАЙТ»: Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для среднего профессионального образования / Г. И. Беляков. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/52B39BE8-1540-4AED-92B9-27E931704B34.

5. ЭБС "Znanium": Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 352 с. — - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/944181>

3.2.2. Дополнительные источники:

1. ЭБС «ЮРАЙТ»: Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442318>

2. ЭБС «ЮРАЙТ»: Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

3. ЭБС «ЮРАЙТ»: Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/438108>

4. ЭБС «ЮРАЙТ»: Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442318>

5. ЭБС «ЮРАЙТ»: Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

6. ЭБС «ЮРАЙТ»: Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/438108>

7. ЭБС «ЮРАЙТ»: Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И.

Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

8. ЭБС «ЮРАЙТ»: Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 380 с. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433281>

9. ЭБС "Znanium": Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. - 398 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/927439>

10. Экономика и предпринимательство (периодическое издание)

11. Охрана труда и социальное страхование (периодическое издание).

Список литературы верен

Директор НБ _____ М.В. Обновленская

3.2.3. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Электронно-библиотечная система (ЭБС) издательства «Лань»: <https://e.lanbook.com/>
2. Электронно-библиотечная система (ЭБС) ZNANIUM.COM: <http://znanium.com/>
3. Электронно-библиотечная система Ставропольского государственного аграрного университета (ЭБС Ставропольского ГАУ): <http://bibl-stgau.ru/>
4. Электронно-библиотечная система (ЭБС) ЮРАЙТ: <https://biblio-online.ru/>

Интернет-ресурсы:

1. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
2. www.nalog.ru - Федеральная налоговая служба
3. <http://www.consultant.ru/> - справочно-поисковая система «Консультант Плюс»
4. <http://www.garant.ru/> - справочно-поисковая система СПС «Гарант»
5. <http://www.aup.ru> - Административно-Управленческий Портал - бесплатная электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии.
6. <http://ecsocman.hse.ru/> - Федеральный образовательный портал «Экономика, Социология, Менеджмент»;
7. www.rbk.ru – РосБизнесКонсалтинг;
8. <http://nta-rus.com> – Национальная торговая ассоциация;
9. www.rtpress.ru – Российская торговля: журнал;
10. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса: портал электронных средств массовой информации для предпринимателей.
11. <http://www.hardholod.ru/ehlementy-oborudovaniya/>
12. <http://fdt.at.ua/>
13. <http://fdt.at.ua/index/parokonvektomaty/0-14>
14. http://fdt.at.ua/index/teplovoe_oborudovanie/0-17
15. http://fdt.at.ua/index/ehlektromekhanicheskoe_oborudovanie/0-18
16. http://fdt.at.ua/index/vesovoe_oborudovanie/0-85
17. <http://g2p.tatar.ru/rus/trudzan/kodeks/guard.htm>

3.3. Организация образовательного процесса

Изучению междисциплинарных курсов данного профессионального модуля должно предшествовать освоение следующих учебных дисциплин: «Экономика организации», «Основы предпринимательской деятельности», «Организация коммерческой деятельности», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Маркетинг», «Товароведение продовольственных и непродовольственных

товаров», «Математика», «Основы безопасности жизнедеятельности», «Информатика», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Менеджмент (по отраслям)», «Организация коммерческой деятельности».

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании могут использоваться лекционные, практические и лабораторные формы проведения занятий, интерактивные виды занятий: практикум, рейтинговая технология оценки знаний студентов, информационно-коммуникационные технологии, кейс-технологии, игровые технологии.

Реализация программы модуля предполагает проведение учебной и производственной практики (по профилю специальности) в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся: в организациях социально-экономического профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение междисциплинарных курсов для получения первичных профессиональных навыков в рамках данного профессионального модуля.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Педагогические кадры, обеспечивающие обучение по междисциплинарному курсу, имеют высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля, и опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. Преподаватели проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководство практикой осуществляют преподаватели с высшим профессиональным образованием по профилю, имеющие опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Руководителями производственной практики (по профилю специальности) являются представители организации, на базе которой проводится практика, специалисты соответствующего профиля, обеспечивающие деятельность обучающихся в профессиональной области.

4. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В целях доступности получения СПО студентами с ОВЗ Университетом обеспечивается:

1) для студентов с ОВЗ по зрению:

адаптация официального сайта Университета (www.stgau.ru) в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению с приведением их к международному стандарту доступности веб-контента и веб-сервисов (WCAG);

размещение в доступных для студентов, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании лекций, учебных занятий (должна быть выполнена крупным (высота прописных букв не менее 7,5 см) рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

присутствие ассистента, оказывающего студенту необходимую помощь;

обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

обеспечение доступа студента, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию Университета, располагающего местом для размещения собаки-поводыря в часы обучения самого студента;

2) для студентов с ОВЗ по слуху:

дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для студентов, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения Университета, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров до высоты не более 0,8 м; наличие специальных кресел и других приспособлений).

3.5. Образование студентов с ОВЗ может быть организовано как совместно с другими студентами, так и в отдельных классах, группах или в отдельных аудиториях Университета. Численность студентов с ОВЗ в учебной группе устанавливается до 15 человек.

3.6. При получении СПО студентам с ОВЗ бесплатно предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

3.7. С учетом особых потребностей студентов с ОВЗ Университетом обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов МДК осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных занятий в форме: устного опроса, выполнения заданий на практических занятиях, решения ситуационных и практико-ориентированных задач, выполнения тестовых заданий, а также проведения промежуточной аттестации в форме экзамена и выполнение курсового проекта.

Контроль и оценка результатов практик осуществляются с использованием следующих форм и методов: Экспертное наблюдение и оценивание выполнения практических работ; Экспертное наблюдение и оценивание выполнения работы наставником; Экспертная оценка деятельности обучающегося: в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях и лабораторных работах; Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация умений приемки товаров по количеству и качеству и обосновывать правильность приёма согласно нормативной документации: составление плана приемки товаров по количеству, качеству; - сравнение фактически поступившего количества товара с документами; - сравнение показателей 	Решение ситуационных практико-ориентированных задач на практических занятиях, написание доклада, устный опрос по результатам самостоятельной

	<p>качества поступившего товара с обязательными требованиями;</p> <p>- оформление результатов приемки товаров.</p>	<p>работы, решение тестовых заданий</p>
<p>ОК 02 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>– применение принципов самоорганизации и самоменеджмента в профессиональной сфере;</p> <p>– анализ эффективности полученных результатов деятельности и оценка их качества.</p>	<p>Экспертная оценка деятельности обучающегося: в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях и лабораторных работах.</p>
<p>ОК 03 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>– объективный анализ и внесение коррективов в результаты собственной деятельности;</p> <p>– постоянное проявление ответственности за качество выполнения работ.</p>	<p>Экспертная оценка деятельности обучающегося: в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях и лабораторных работах.</p>
<p>ОК 04 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>– сбор, хранение, обработка и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельности;</p> <p>– применение информации необходимой для коммерческой деятельности;</p>	<p>Экспертная оценка деятельности обучающегося: в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях и лабораторных работах.</p>
<p>ОК 06 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>– организация работы и взаимодействия в коллективе в целях эффективной профессиональной деятельности;</p> <p>– анализ результатов взаимодействия с профессиональным окружением.</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>

<p>ОК 07 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> – анализ качества результатов собственной деятельности; – организация собственного профессионального развития и самообразования в целях эффективной профессиональной и личностной самореализации и развития карьеры. 	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>- предоставление услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.</p>	<p>Тестовый контроль. Устный опрос.</p>
<p>ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<ul style="list-style-type: none"> - знание содержания договоров, применяемых в торговле (купли-продажи, поставки, комиссии, складского хранения и др.); - выполнение практических работ; - составление проекта договора, протокола разногласий и протокола согласования разногласий, пролонгации. 	<p>Тестирование, устный опрос</p> <p>Экспертное наблюдение и оценивание выполнения практических работ</p> <p>Экспертное наблюдение и оценивание выполнения работы наставником</p>
<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"> - демонстрация умений в управлении товарными потоками и запасами и обеспечивать процесс товародвижение: определение потребности в товарах; - расчёт ожидаемого товарооборот, размера оптимального заказа; - расчет величины товарных запасов, их товарооборачиваемости; - разработка мероприятий по нормированию товарных запасов; - составление планировки 	<p>Решение ситуационных практико-ориентированных задач на практических занятиях, написание доклада, устный опрос по результатам самостоятельной работы, решение тестовых заданий</p>

	склада, графика завоза товаров.	
ПК. 1.3 Принимать товары по количеству и качеству	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация умений приемки товаров по количеству и качеству и обосновывать правильность приёма согласно нормативной документации: составление плана приемки товаров по количеству, качеству; - сравнение фактически поступившего количества товара с документами; - сравнение показателей качества поступившего товара с обязательными требованиями; - оформление результатов приемки товаров. 	Решение ситуационных практико-ориентированных задач на практических занятиях, написание доклада, устный опрос по результатам самостоятельной работы, решение тестовых заданий
ПК. 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация умений по определению формата предприятий торговли 	Решение ситуационных практико-ориентированных задач на практических занятиях, написание доклада, устный опрос по результатам самостоятельной работы, решение тестовых заданий
ПК. 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация умений по составлению перечня основных и дополнительных услуг для различных предприятий торговли 	Решение ситуационных практико-ориентированных задач на практических занятиях, написание доклада, устный опрос по результатам самостоятельной работы, решение тестовых заданий
ПК. 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация умений по подготовке организации к добровольной сертификации услуг: составление плана проведения добровольной сертификации услуг. 	Решение ситуационных практико-ориентированных задач на практических

		занятиях, написание доклада, устный опрос по результатам самостоятельной работы, решение тестовых заданий
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<ul style="list-style-type: none"> - знание основ управления и организации рекламно-информационной деятельностью торгового предприятия; - выполнение практических работ; - демонстрация навыков рекламно-информационной деятельности в торговле. 	Тестирование, устный опрос. Экспертное наблюдение и оценивание выполнения практических работ. Экспертное наблюдение и оценивание выполнения работы наставником
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	<ul style="list-style-type: none"> - знание видов и источников коммерческой информации; - выполнение практических работ; - проведение анализа состояния и тенденция развития потребительского рынка. 	Тестирование, устный опрос. Экспертное наблюдение и оценивание выполнения практических работ. Экспертное наблюдение и оценивание выполнения работы наставником
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	<ul style="list-style-type: none"> - знание форм и методов товародвижения: транзитная и складская, уровни и звенья каналов сбыта (одно, двух многозвенная) торгового предприятия; - выполнение практических работ; - разработка логистических смех товародвижения в оптовой и розничной торговле. 	Тестирование, устный опрос. Экспертное наблюдение и оценивание выполнения практических работ. Экспертное наблюдение и оценивание выполнения работы наставником
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое	<ul style="list-style-type: none"> - правильность определения узлов и деталей различных 	Тестовый контроль.

оборудование.	видов торгового оборудования; - правильность оформления документации по кассовым операциям в торговом предприятии; - правильность оформления документов, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации; - правильность оформления журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве.	Устный опрос.
----------------------	--	---------------

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Методические рекомендации по освоению ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
3. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
4. Методические рекомендации к практическим занятиям ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.3 РПУД)	дополнительная (из п.3 РПУД)	интернет-ресурсы (из п.3 РПУД)
1	Составление опорного конспекта на тему «Содержание и структура коммерческой деятельности»	1	1, 2, 3	5, 6
2	Реферат на тему «Роль и место коммерческой деятельности в обществе»	1	1, 2, 3	5, 6
3	Реферат на тему «Методы и формы рекламно-	1	1, 2, 3	5, 6

	информационной деятельности розничного предприятия»			
4	Составление опорного конспекта на тему «Классификация оптовых и розничных субъектов торговли»	1	1, 2, 3	5, 6
5	Реферат на тему «Механизм государственного регулирования коммерческой деятельности торгового предприятия»	1	1, 2, 3	5, 6
6	Составление опорного конспекта на тему «Планирование и методы регулирования коммерческой деятельности»	1	1, 2, 3	5, 6
7	Реферат «Коммерческие риски и возможности их минимизации».	2,3	4,5	4,5,6,10
8	Изучить методы коммерческой деятельности.	2,3	4,5,6	2,7,8
9	Изучить инновационные формы и методы сотрудничества.	2,3	4,5	2,6,9
10	Написание реферата по теме: «Торговля, виды, функции».	2,3	4,5,10	2,3,5
11	Оформление практических работ и подготовка к защите.	2,3	4,5,6	2,5,9
12	Создание презентации по теме: «Розничная торговля».	2,3	4,5,6	2,10
13	Подбор материалов по теме: «Торгово- технологический процесс».	2,3	4,5,10	3,4,5
8	Создание презентации по теме: «Услуги розничной торговли».	2,3	4,5	4,8,9
9	Написание рефератов по теме: «Оптовая торговля».	2,3	4,5,10	7,8
10	Подготовка сообщения по теме: «Транспортно-экспедиционные операции».	2,3	4,5,6	9,10
11	Подбор материалов по теме: «Правила торговли»	2,3	4,5	1,7
12	Товародвижение. Составляющие процесса товародвижения. Условия оптимизации процесса товародвижения;	4,5	7,8	11,12
13	Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности.	4,5	7,9	11,17

14	Принципы выбора и оснащение торговой мебелью магазинов для коммерческой деятельности;	4,5	8,11	11,12,17
15	Тележки. Электро- и автопогрузчики. Условия эффективной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Особенности выбора и определение потребности;	4,5	8,9	12,15
16	Грузоподъемные машины. Роль и назначение грузоподъемных машин при перемещении товаров на предприятиях розничной и оптовой торговли. Классификация грузоподъемных машин и особенности их применения;	4,5	9,11	16,17
17	Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций фасовочно-упаковочным оборудованием;	4,5	8,11	12,13,14
18	Автоматы для приготовления и продажи напитков;	4,5	11	11,15
19	Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования;	4,5	7,8,9	12,13
20	Особенности использования различных хладагентов в современных условиях;	4,5	8,9,11	12,13,15
21	Правила эксплуатации контрольно – кассовых машин. Положение по применению контрольно-кассовых машин. Порядок их регистрации. Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли контрольно-кассовыми машинами;	4,5	7,9	14,15
22	Системы сигнализации оповещения. Системы слежения.	4,5	8,9,11	17
23	Особенности использования различных хладагентов в современных условиях;	4,5	7,11	16,17

24	Правила эксплуатации контрольно – кассовых машин. Положение по применению контрольно-кассовых машин. Порядок их регистрации. Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли контрольно-кассовыми машинами;	4,5	8,11	12,13,14
25	Товародвижение. Составляющие процесса товародвижения. Условия оптимизации процесса товародвижения;	4,5	8	11,15
26	Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности.	4,5	7,8	12,13
27	Принципы выбора и оснащение торговой мебелью магазинов для коммерческой деятельности;	4,5	9,11	12,13,15
28	Тележки. Электро- и автопогрузчики. Условия эффективной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Особенности выбора и определение потребности.	4,5	9,11	14,15

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

7.1. Вопросы для проведения экзамена

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

1. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.
2. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров и услуг.
3. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.
4. Инфраструктура рынка товаров и услуг.
5. Эволюция коммерции в России.
6. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.
7. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация.
8. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
9. Характеристика субъектов коммерческих правоотношений.
10. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
11. Комплексное исследование рынка товаров и услуг.
12. Понятие, виды покупательского спроса и задачи его изучения.
13. Методы изучения спроса населения.
14. Особенности изучения спроса в оптовой торговле.
15. Конъюнктура рынка, понятие, задачи и цели ее изучения.

16. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг.
17. Юридические лица как субъекты коммерческой деятельности: коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства.
18. Физические лица как субъекты коммерческой деятельности.
19. Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, принадлежности капитала.
20. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.
21. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
22. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
23. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.
24. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.
25. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг.
26. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.
27. Ответственность за нарушения действующего законодательства.
28. Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация.
29. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития.
30. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.
31. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
32. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением.
33. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.
34. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.
35. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.
36. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Методы управления ассортиментом товаров.
37. Управление закупками товаров: назначение, планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия.
38. Документальное оформление закупок товаров.
39. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль.
40. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
41. Процесс формирования товарных запасов.
42. Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение.
43. Внутримаркетинговая реклама и ее роль в продаже товаров.
44. Правовое регулирование рекламной деятельности предприятий торговли.
45. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

МДК.01.02 Организация торговли

1. Торговля, как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка.
2. Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли.
3. Понятие, задачи и функции торговой организации.
4. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.
5. Оптовые торговые организации: понятие, виды, их краткая характеристика.
6. Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним.
7. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия.
8. Услуги оптовой торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним.
9. Складской технологический процесс, его структура.
10. Товарные запасы: понятие, назначение, виды.
11. Предоставление покупателям дополнительных торговых услуг.
12. Формы и этапы продажи товаров.
13. Основные правила работы магазинов.
14. Правила оптовой и розничной торговли.
15. Методы продажи.
16. Организация расчетов с покупателями.
17. Закон РФ «О защите прав потребителей».
18. Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение.
19. Подготовка к продаже основных групп товаров с соблюдением основных требований к размещению и выкладке товаров в торговом зале.
20. Технология продажи отдельных продовольственных товаров.
21. Правила упаковки товаров.
22. Способы укладки товаров на хранение.
23. Коммерческие риски и возможности их минимизации».
24. Методы коммерческой деятельности.
25. Инновационные формы и методы сотрудничества.

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

1. Торговая мебель, значение, классификация и требования
2. Противопожарная безопасность, причины возникновения, инструктаж, средства тушения и правила пользования ими
3. Измерительное оборудование, значение, классификация и требования, предъявляемые к торговым весам
4. Производственный травматизм, причины, мероприятия по его предупреждению
5. Механическое оборудование, значение, классификация
6. Фасовочно-упаковочное оборудование, значение, классификация и виды
7. Холодильное оборудование, значение, классификация, виды оборудования
8. Подъемно-транспортное оборудование, значение, классификация, виды оборудования
9. Контрольно-кассовые машины значение, классификация, виды оборудования
10. Классификация и краткая характеристика оборудования для товароснабжения магазинов и других коммерческих организаций.
11. Фасовочно-упаковочное оборудование. Классификация и общая характеристика
12. Маркировочное и этикетировочное оборудование
13. Автоматизированные средства продажи товаров
14. Классификация грузоподъемных машин и особенности их применения
15. Выбор типов, расчет потребности в холодильном оборудовании
16. Значение оборудования для товарной обработки продукции (измельчительно-

режущее, дозирующее и фасовочно-упаковочное оборудование), классификация и характеристика отдельных видов

17. Выбор типов, расчет потребности в весоизмерительном оборудовании

18. Значение торговой мебели, ее классификация. Требования, предъявляемые к торговой мебели

19. Выбор типов, расчет потребности и эффективности использования торговой мебели

20. Тара-оборудование: преимущества внедрения, классификация, требования к оборудованию

21. Требования, предъявляемые к контрольно-кассовому оборудованию. Организация работы на кассовых суммирующих аппаратах

22. Устройство и функции современных кассовых суммирующих аппаратов

23. Классификация и характеристика отдельных видов оборудования для защиты от несанкционированного выноса товаров. Выбор оборудования для защиты товаров

24. Торговые автоматы: устройство, классификация, характеристика отдельных видов

25. Назначение, классификация и характеристика инвентаря торговых объектов

26. Способы расстановки оборудования: целесообразность применения, достоинства и недостатки

27. Значение оборудования для товарной обработки продукции (измельчительно-режущее, дозирующее и фасовочно-упаковочное оборудование), классификация и характеристика отдельных видов

28. Организация монтажа, виды технического обслуживания и ремонта оборудования

7.2. Критерии оценки промежуточной аттестации в виде экзамена:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если студент демонстрирует: знание фактического материала, усвоение общих представлений, понятий, идей; полную степень обоснованности аргументов и обобщений, всесторонность раскрытия темы; наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению; устную и письменную культуру в ответе и оформлении. Соблюдает логичность и последовательность изложения материала. Использует корректную аргументацию и систему доказательств, достоверные примеры, иллюстративный материал, литературные источники;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент демонстрирует: знание фактического материала, усвоение общих представлений; достаточную степень обоснованности аргументов и обобщений; способность к обобщению, устную и письменную культуру в ответе и оформлении. Соблюдает логичность и последовательность изложения материала. Использует достоверные примеры, иллюстративный материал;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если студент демонстрирует: недостаточное знание фактического материала; неполную степень обоснованности аргументов и обобщений. Нарушает устную и письменную культуру в ответе и оформлении. Соблюдает логичность и последовательность изложения материала. Использует достоверные примеры;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если студент демонстрирует: незнание фактического материала; неполную степень обоснованности аргументов и обобщений. Не соблюдает логичность и последовательность изложения материала, устную и письменную культуру в ответе и оформлении. Использует недостоверные примеры.

7.3. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности для экзамена квалификационного (далее – ЭК)

Экзамен квалификационный проводится по билетам, включающим три раздела, для оценивания сформированности общих и профессиональных компетенций в соответствии с таблицей:

Профессиональные и общие компетенции			Средства проверки (№№ заданий)
МДК.01.01	МДК.01.02	МДК.01.03	
ПК 1.7; ОК 1-4; ОК 6; ОК 7	ОК 1-4; ПК 1.4	ОК 1; ОК 2; ОК 4	К1
П.К 1.8; П.К 1.9; ОК 1-4; ОК 6; ОК 7; ОК 12	ОК 6; ПК 1.3; ПК 1.5	ОК 3; ОК 7; ОК 12	К2
ПК 1.1, П.К 1.7; ОК 1-4, ОК 12	ОК 7; ПК 1.2; ПК 1.6	ОК 5; ОК 6; ПК 1.10	К3

МДК.01.01

1. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 1

Задание 1. Вы приобрели товар за 6тыс.руб., продали за 11тыс.руб., при этом транспортные и реализационные расходы составили 500 руб. Определить: валовый доход, издержки обращения, чистую прибыль (с учетом того, что налог на прибыль – 30%, НДС – 20%).

Задание 2. Вы приобрели товар на сумму 10 тыс. руб., реализовали его за 19тыс.руб. (в т.ч. НДС). Какую сумму НДС вы уплатите в бюджет при ставке НДС – 15%. Какова будет ваша прибыль и общая экономическая рентабельность, если ставка налога на прибыль – 25%, а ваши издержки составили – 1тыс.руб.?

2. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 2

Задание 1. В результате первой переоценки товара его цену снизили на 20%. При второй переоценке новую цену уменьшили еще на 20%. И, наконец, при сезонной распродаже последнюю цену уменьшили еще на 30%. Какова стала продажная цена товара, если первоначально она составляла 1000 руб.?

Задание 2. Тест

1. Понятие «коммерция» означает:
 - а) торговую
 - б) любую деятельность, приносящую доход
 - в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли
2. В чем отличие предпринимательства от коммерции:
 - а) нет отличий
 - б) предпринимательство – это производственная деятельность
 - в) коммерция – это вид торгового предпринимательства.
3. Коммерческая работа в неторговой деятельности может осуществляться
 - а) да
 - б) нет
4. К коммерческим процессам относятся:
 - а) погрузка-разгрузка
 - б) хранение
 - в) изучение и прогнозирование спроса
 - г) подсортировка товаров
 - д) заключение договоров на поставку товаров
 - е) рекламно-информационная работа.
5. Ориентация товарной политики на спрос и предложение характерна для:
 - а) административно-командной системы хозяйствования

- б) рыночной
- 6. Рынок, отличающийся превышением спроса на предложение – это:
 - а) рынок продавца
 - б) рынок покупателя
- 7. Какая форма товародвижения более характерна для товаров сложного ассортимента:
 - а) складская
 - б) транзитная
- 8. Намерение приобрести товар, ограниченное покупательной способностью – это:
 - а) нужда
 - б) потребность
 - в) спрос

3. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 3

Задание 1. В ходе маркетинговых исследований среди 4442 покупателей зубной пасты предлагалось на выбор 4 продукта. Оказалось, что наибольшим спросом пользуется паста «Амбре». Остальные «конкурсанты» отстали от лидера соответственно:

- паста «Зефир» -на 15 голосов
- паста«Улыбка» на 19голосов
- паста «Уста»-на24голоса.

Фирмы–производители паст, проигравших соревнование, опротестовали маркетинговое исследование, ссылаясь на то, что в его итогах небыли приведены количества голосов, поданных за продукцию каждой фирмы.

Маркетологи, проводившие исследование, возразили, что по приведенным данным можно легко установить, сколько покупателей предпочитает ту или иную пасту. Так ли это?

Задание 2. Тест

1. Объектами коммерческой деятельности являются:
 - а) товары и услуги
 - б) товары и их потребительная стоимость
 - в) торговые предприятия
- 2.Способность своими действиями приобретать права, создавать юридические обязанности и отвечать за совершенные правонарушения – это:
 - а) правоспособность
 - б) дееспособность
- 3.Оптовые структуры, обеспечивающие гарантию государственной стабильности потребительского рынка, снабжение спецконтингентов и т.д. относятся к структурам:
 - а) федерального
 - б) межрегионального
 - в) регионального уровня
4. Брокерские фирмы относятся к:
 - а) оптовым предприятиям 1-гоуровня
 - б) 2-гоуровня
 - в) оптово-посредническим структурам.
5. Выставки-продажи на товары-новинки помогают учитывать:
 - а) реализованный
 - б) неудовлетворенный
 - в) формирующийся спрос
- 6.Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?
 - а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
 - б) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную

- продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;
- в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
 - г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.
7. Спрос на товар, который окончательно формируется в магазине и допускает взаимозаменяемость – это:
- а) устойчивый
 - б) альтернативный
 - в) импульсный.
8. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:
- а) производитель – потребитель;
 - б) производитель – посредник – потребитель;
 - в) производитель – оптовый торговец – розница – потребитель
9. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада:
- а) личный отбор товара на складе;
 - б) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
 - в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
 - г) с помощью активных звонков из диспетчерской;
 - д) торговля на оптовых выставках и ярмарках;
 - е) личный отбор товара на складе;
 - ж) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
 - з) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
 - и) с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

4. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 4

Задание 1. Вы продаете товар по 1000 руб. за штуку. Затраты на единицу товара составляют 750 руб. Чему равна ваша прибыль и норма прибыли (рентабельность)?

Задание 2. Тест

1. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?
- а) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);
 - б) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
 - в) личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
 - г) наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз, деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.
2. Целевая группа, на которую рассчитана реклама – это:
- а) субъект
 - б) объект
 - в) предмет рекламы.
3. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?
- а) то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;
 - б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
 - в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;
 - г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;

д) то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

4. Торговый ассортимент представляет собой:

а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;

б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;

в) совокупность товаров, находящихся на рынке;

г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

5. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли:

а) ассортимент товаров; величина предприятия;

б) способ продаж; объем услуг;

в) расположение; организационно правовая форма;

г) ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма;

д) величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

6. Что такое «широта» ассортимента?

а) количество товарных единиц в товарной группе;

б) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;

в) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;

г) количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

5. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 6

Задание 1. Выручка от продажи продукции составила 100 тыс.руб. Торговые издержки – 20 тыс.руб. Оплата труда рабочих – 30 тыс.руб. Материальные затраты – 10 тыс. руб. Найти: прибыль, норму прибыли (рентабельность).

Задание 2. Тест

1. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

а) внутриотраслевые;

б) межотраслевые;

в) прямые;

г) опосредованные;

д) длительные

2. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;

б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;

в) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;

г) согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

3. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

а) игры;

б) премии лучшим торговым работникам;

в) проведение конференций продавцов;

г) моральные поощрения

4. Какой вид сервиса не существует?

- а) предпродажный;
- б) послепродажный;
- в) внутрипродажный;
- г) все вышеперечисленные варианты верны

5. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

- а) розничная продажа;
- б) оптовая продажа;
- в) стимулирование сбыта;
- г) сезонные скидки.

6. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

- а) скидки с цены;
- б) премии;
- в) распространение купонов;
- г) бесплатные образцы товаров
- д) нет правильного ответа

7. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- а) в организации торгового обслуживания покупателей;
- б) в организации товаров;
- в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- г) в формировании ассортимента товаров.

6. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 7

Задание 1. Выручка от реализации продукции равна 100000 руб. Материальные затраты – 50000 руб. Накладные расходы – 10000 руб. Затраты на зарплату – 10000 руб. Налог на прибыль – 32%. Чему равны: прибыль, налог на прибыль и чистая прибыль?

7. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 12

Задание 1. Доход предприятия от реализации продукции, работ, услуг составил за год 100 млн.руб. Доход от внереализационных операций – 50 млн. руб. за год. Затраты предприятия по этим реализационным и внереализационным операциям составили 90 млн. руб., в том числе на оплату труда – 50 млн. руб. Необходимо рассчитать:

1. валовый доход.
2. облагаемую прибыль.
3. налог на прибыль (35%).
4. чистую прибыль.
5. взносы в бюджет из фонда оплаты труда.

8. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.1

Задание 1. Торговый представитель по группе «Парфюмерия и косметика» получил распоряжения директора оптовой базы выехать в Ростовскую область для проверки состояния торговли парфюмерно-косметическими товарами и активизации розничной и оптовой продажи этих товаров. Каковы будут действия торгового представителя для выполнения данного распоряжения?

9. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.7

Задание 1. Цель задания: научиться работать с первичной коммерческой информацией о предложении товаров, анализировать ее и использовать результаты анализа для принятия конкретного решения по закупке товаров.

Описание ситуации:

В процессе деятельности коммерческим работникам приходится сталкиваться с огромным информационным потоком. Значимость той или иной информации часто зависит от опыта предпринимателя.

Начинающий коммерсант, желающий закупить оптовую партию товаров, чаще всего пользуется информацией рекламного характера.

Наиболее распространены объявления о товарном предложении, содержащиеся в средствах массовой информации: газетах, журналах, по радио, телевидению и т.п. («Коммерческие предложения», «Товары со склада», «Купи продай», «Оптовый рынок Юга», «Товары и цены», «Реклама», «Доска объявлений», местные издания).

Студенту предлагается собрать, обобщить и проанализировать информацию не менее чем о трех предложениях конкретного товара простого ассортимента, чтобы товар был однородным (сахар, мука, масло подсолнечное или сливочное, мыло хозяйственное, яйцо, цемент, мясо говяжье, рис и т.п.). Конкретные условия продажи товаров, выдвигаемые рекламодателем, выясняются студентом по телефону. Студент выступает в роли мелкооптового покупателя.

Задание оформляется заполненной таблицей с обоснованием ваших предпочтений избранному поставщику.

Таблица - Анализ коммерческих предложений (указать по какому товару)

Наименование поставщика	Форма собственности	№ телефона, почтовый адрес	Минимальная партия	Цена за единицу	Место нахождения товара	Характеристика товара	Способ отгрузки	Срок поставки	Условия оплаты
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

10. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.8

Задание 1. Представитель универсама товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универсама. Закупка товаров на фирме «Радуга» осуществляется в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение.

11. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.9

Задание 1. Ниже перечислены функции, которые должны выполняться в отделе материально-технического снабжения промышленного предприятия:

- исследование рынка сырья и материалов;
- определение потребности в материальных ресурсах;
- составление плана закупок материальных ресурсов с использованием стоимостного анализа заготовительной сферы;
- выбор поставщиков, когда это необходимо;
- установление хозяйственных связей с поставщиками;
- заключение договоров с поставщиками;

- установление взаимоотношений с транспортными организациями по поводу доставки сырья и материалов;
- приемка доставленных материальных ресурсов на складе;
- установление лимита на материалы и сырье цехам;
- оформление выдачи материальных ресурсов цехам.

Проанализируйте перечисленные функции. Какие из названных выше функций в наибольшей степени оказывают влияние на величину материальных затрат предприятия?

Укажите функции, которые в большей степени оказывают влияние на размер транспортных расходов предприятия.

Выберите функции, влияющие на уровень материальных запасов.

Представьте обоснование сделанных вами выводов.

МДК.01.02

12. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 1

Задание 1. В магазине ежегодно реализуется 350 т фасованных товаров, из которых 70% фасуют непосредственно в магазине. Рассчитать, сколько фасовщиков требуется магазину, если:

- А) дневная норма выработки одного фасовщика – 400 кг;
- Б) средний процент выполнения нормы – 120;
- В) среднее число выходных дней в году на одного фасовщика – 135.

13. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 2

Задание 1. В универсаме с торговой площадью 400 м² установлено 250 единиц оборудования, площадь основания единицы которого в среднем составляет 0,5 м². Площадь всех элементов для выкладки товаров в магазине равна 205 м². Какими будут Ваши предложения по увеличению эффективности использования торговой площади магазина?

14. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 3

Задание 1. Составьте претензию (рекламацию) поставщику за поставку недоброкачественных косметических изделий (акт качественной приемки товаров от 10.06- 2015 за №137) на сумму 20 000 руб. поставщик – оптовая фирма ЗАО «Свобода» (г.Москва), покупатель – «торговый дом ЦУМ» Согласно договору поставки от 5.01 – 2015 за № 17\13 предусмотрен штраф в размере 5% от суммы забракованных товаров. Форма оплаты предварительная.

15. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 4

Задание 1. В магазине «Товары повседневного спроса» с торговой площадью 250 м² установлено 50 единиц торговой мебели с размерами основания 900х600 мм, 30 единиц торговой мебели с размерами у основания 900х450 мм. Кроме того, треть установочной площади в магазине занимает холодильное оборудование. Экспозиционная площадь всего оборудования – 130 м². Определите эффективность использования торговой площади в магазине.

16. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 6

Задание 1. В магазине «Товары повседневного спроса» с торговой площадью 250 м² установлено 50 единиц торговой мебели с размерами основания 900х600 мм, 30 единиц торговой мебели с размерами у основания 900х450 мм. Кроме того, треть установочной площади в магазине занимает холодильное оборудование. Экспозиционная площадь всего оборудования – 130 м². Определите эффективность использования торговой площади в магазине.

17. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 7

Задание 1. Определите качественные показатели торговой сети района исходя из следующих данных:

- А) площадь территории района – 800 кв.м.;
- Б) численность населения – 30000 чел.;
- В) количество магазинов в районе – 120;
- Г) количество специализированных магазинов – 35;
- Д) общая торговая площадь всех магазинов – 4100 кв.м.

18. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.2

Задание 1. Рассчитайте потребность в инвентарных ящиках для централизованной доставки товаров со склада исходя из следующих данных:

- а) вместимость 1 ящика=60 кг;
- б)коэф-т загрузки = 0,9;
- в)среднемес-й объем отправляемых со склада тов-в = 63,4 т; г)время эксплуат 1 ящика в течении 1 месяца = 27 дней; д)время оборота 1 ящика = 7 дней.

19. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.3

Задание 1. Поставщик – ООО оптовая фирма «Диоман» представила покупателю - Воскресенскому РПС - проект договора поставки детской обуви с условием обязательной предоплаты товара, фиксированной цены, узкого ассортимента и без сроков поставки. Подготовьте протокол разногласия и конкретизируйте свои предложения.

20. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.4

Задание 1. В магазине «товаров повседневного спроса» с торговой площадью 130 м кв. установлено 52 ед. оборудования с размерами основания 900х600 мм. Сколько единиц оборудования необходимо установить дополнительно, чтобы более эффективно использовать торговую площадь магазина?

21. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.5

Задание 1. Тест

1. Экономический эффект обособления товарного обращения от производства заключается в:

- а) обслуживании оборота многих промышленных капиталов;
- б) создании возможности товаропроизводителям работать в более крупных масштабах;
- в) ускорении оборота промышленного капитала;
- г) в получении высоких торговых надбавок.

2. Торговля не является:

- а) видом предпринимательской деятельности, связанным с куплей-продажей товаров и оказанием услуг;
- б) отраслью экономики;
- в) формой товарного обмена;
- г) рынком.

3. Исторические ступени развития товарных отношений имеют следующий хронологический порядок:

- а) обмен товаров с помощью денег, товарное обращение, обмен товаров;
- б) обмен товаров, товарное обращение, обмен товаров с помощью денег;
- в) обмен товаров, обмен товаров с помощью денег, товарное обращение.

4. К функциям торговли не относится:

- а) обеспечение непрерывности воспроизводства на стадии обращения;
- б) удовлетворение спроса потребителей;
- в) разработка новых видов товаров.

5. Торговый капитал – это:

а) финансовые ресурсы, вложенные в создание и развитие организации, осуществляющей торговлю товарами;

б) финансовые ресурсы, вложенные в создание нового товара;

в) финансовые ресурсы, вложенные в ценные бумаги.

6. Конъюнктура торговли – это:

а) конкретная экономическая ситуация, сложившаяся в торговле в определенный момент времени, а также совокупность причин ее возникновения;

б) совокупность объектов общего пользования, обеспечивающих условия для торговой деятельности;

в) результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.

7. Оптовая торговля – это:

а) торговля товарами с последующей их перепродажей или для профессионального использования;

б) торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправлений;

в) внемагазинная торговля;

г) складская торговля.

8. Розничная торговля – это:

а) стационарная торговая сеть;

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

в) магазинная торговля.

9. Товар – это:

а) продукт, произведенный для личного потребления;

б) продукт, произведенный для обмена или продажи;

в) продукт труда.

10. Идеальное средство рекламирования для фирмы, которая хочет иметь широкий круг клиентов:

а) Объявления

б) Журналы

в) Газеты

г) Листовки

22. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.6

Задание 1. Тест

1. Основной документ, регламентирующий отношение грузоотправителя перевозчика и грузополучателя:

а) Кассовый чек

б) Товарно-транспортная накладная

в) Товарная накладная

г) Счет фактуры

2. Предназначен для расчетов между поставщиком и получателем:

а) кассовый ордер

б) Кассовый чек

в) Счет

г) Товарный чек

3. Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара:

а) Торговая деятельность

б) Рыночные отношения

в) Частные отношения

г) Торговые отношения

4. Что такое товары?
- а) это часть материально-производственных запасов приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи
 - б) это часть материально-производственных запасов произведенных в организации и предназначенных для продажи
 - в) это часть материально-производственных запасов приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для использования в организации
 - г) это часть материально-производственных запасов законченных обработкой (комплектацией), техникой и качественными характеристиками которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов
5. Где в бухгалтерской отчетности отображена сумма издержек обращения на остаток товаров?
- а) в отчете о прибылях и убытках
 - б) в бухгалтерском балансе
 - в) ни в одной из форм бухгалтерской отчетности
6. Приемка скоропортящихся товаров по качеству от иногородних поставщиков производится не позднее после поступления товаров на склад:
- а) 3 дней
 - б) 48 часов
 - в) 24 часов
 - г) 10 дней
7. Функцией товарных складов является:
- а) образование и хранение запасов товаров, полученных от поставщиков
 - б) заключение договоров с поставщиками
 - в) формирование ассортимента товаров
 - г) изучение и выбор поставщиков
8. Кондитерские изделия хранят:
- а) на стеллажах
 - б) навалом
 - в) в штабелях
 - г) в контейнерах
9. При приемке товаров при обнаружении недоброкачественных или некомплектных товаров следует:
- а) приостановить приемку и составить односторонний акт
 - б) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный, недоброкачественный
 - в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика
 - г) предъявить претензию поставщику за поставку ненадлежащей продукции
10. По методам изготовления тару подразделяют на:
- а) разборную
 - б) складную
 - в) литую
 - г) штампованную

МДК.01.03

23. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 1

Задание 1. Магазин арендовал у лизинговой компании торговое-технологическое оборудование сроком на 2 года. Его полная первоначальная стоимость составляет 145 тыс.руб. Условиями договора предусматриваются: частичная выплата стоимости оборудования в размере 75% с правом выкупа после окончания срока лизинга по

остаточной стоимости. Расчёты проводятся поквартально, при выплате $T = 4$, процентная ставка банка – 24 % годовых.

Определить: 1) сумму лизинговых платежей за квартал; 2) сумму лизинговых платежей за весь срок лизинга; 3) остаточную стоимость оборудования после окончания срока лизинга.

Задание 2. Тест

1. Какой принцип дозирования наиболее точный?
 1. объемный;
 2. весовой;
 3. объемно-весовой;
 4. машинный;
 5. автоматический.
2. Какой принцип дозирования в автоматическом дозаторе ДРК-1?
 1. объемный;
 2. весовой;
 3. объемно-весовой;
 4. машинный;
 5. автоматический.
3. Определить эксплуатационную производительность за смену весов для фасовки пищевых продуктов при следующие условия: количество отвесов в минуту 22, время работы – 8 часов, коэффициент использования оборудования во времени – 0,8, масса порции 0,5кг.
 1. 4,2 т/ч;
 2. 5,8 т/ч;
 3. 4,4 т/ч;
 4. 5,2 т/ч;
 5. 4,6 т/ч;
4. Определить количество весов для фасовки товара при следующих условиях: для фасовки в смену поступает 4000кг бакалейных товаров, техническая часовая производительность весов 1440кг/ч, время работы фасовщика – 7 часов, коэффициент использования оборудования во времени – 0,6.
 1. 2;
 2. 1;
 3. 3;
 4. 4;
 5. 1.
5. Какое оборудование, применяемое для фасовки, выполняет вспомогательные операции?
 1. загрузочные машины;
 2. дозирующие;
 3. проволокошвейные;
 4. машины для сварки пленки;
 5. весы автоматические.
6. Что называется холодильной машиной?
 1. Любой вид грузовой техники;
 2. Совокупность холодильников для обеспечения низких температур;
 3. Совокупность технических устройств, необходимых для осуществления холодильного цикла;
 4. Любой холодильник;
 5. Нет верного ответа.
7. Что понимается под холодильным агентом?
 1. Физическое тело, с помощью которого совершается отдельный термодинамический цикл;

2. Холодильная машина;
 3. Охлаждаемое вещество, продукт и т.д.;
 4. Испарители и конденсаторы;
 5. Нет правильного ответа.
8. Какой из холодильных агентов наиболее широко используют на предприятиях общественного питания и торговли?
1. Аммиак;
 2. Фтордихлорметан;
 3. Дифтормонохлорэтан;
 4. Воду;
 5. Трифтормонохлорметан.
9. Наиболее простым и общеизвестным способом охлаждения является охлаждение посредством:
1. Сухого льда;
 2. Водного льда;
 3. Снега;
 4. Воды;
 5. Рассола.
10. Укажите виды компрессоров холодильных машин?
1. Магнитные и гидрокомпрессоры;
 2. Ротационные, винтовые и магнитные;
 3. Ротационные и вибрационные компрессоры;
 4. Магнитные, поршневые и гидрокомпрессоры;
 5. Поршневые, ротационные, винтовые и турбокомпрессоры.

24. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 2

Задание 1. Рассчитать необходимый воздухообмен в помещении объемом V , если через неплотности оборудования в рабочую зону поступают вредные вещества в количестве G . Содержание соответствующего вещества в приточном воздухе $K_{пр}$.

Определить, будет ли при этом соответствовать норме скорость движения воздуха в рабочей зоне.

Дать краткую характеристику вентиляционных систем, применяемых в торговле.

Исходные данные			
V , м ³	Название вредных веществ	G , г/час	$K_{пр}$, мг/м ³
200	Аммиак	18,8	0,8

Задание 2. Тест

1. Данный механизм предназначен для печатания и выдачи чека, печатания основных его реквизитов на контрольной ленте:

1. счетный;
2. индикаторный;
3. установочный;
4. передаточный;
5. чекопечатающий.

2.РН-10Ц13:

1. это индексация торговых автоматов;
2. это индексация торгового холодильного оборудования;
3. это индексация фасовочно-упаковочного оборудования;

4. это индексация приборов штрихового кодирования;
 5. это индексация весоизмерительного оборудования.
3. Контрольно-кассовые машины применяются для расчетов с населением в соответствии с:
1. уставом предприятия;
 2. законом о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением;
 3. правилами работы предприятия розничной торговли;
 4. приказом государственной налоговой службы о порядке регистрации ККМ;
 5. законом о защите прав потребителей.
4. Документом, подтверждающим регистрацию торговли предприятием ККМ в налоговых органах, является:
1. сертификат;
 2. карточка;
 3. акт;
 4. книга регистрации ККМ;
 5. книга учета ККМ.
5. Фискальная память ККМ содержит:
1. информацию, необходимую для отчета ККМ налоговым органам;
 2. текущую информацию о работе ККМ;
 3. информацию, используемую администратором при проверке результатов работы кассира;
 4. результат;
 5. информацию, необходимого для директора торгового предприятия.
6. Аппликатор самоклеящихся этикеток фирмы – это...
1. устройство автоматического отделения этикетки с подложки с последующим ее нанесением на движущийся в потоке упакованный продукт;
 2. автомат, обеспечивающий автоматическое отделение этикетки с подложки с последующим ее нанесением на движущийся в потоке упакованный продукт;
 3. устройство автоматического отделения этикетки с подложки с последующим ее нанесением на упакованный продукт;
 4. автомат, обеспечивающий отделение этикетки с последующим ее нанесением на упакованный продукт;
 5. Нет правильного ответа.
7. Маркираторы делятся на два класса: одно- и ... строчные
1. двух;
 2. трех;
 3. пяти;
 4. семи;
 5. восьми.
8. Циклические станки – это станки ...
1. действующие в течение определенного отрезка времени;
 2. позволяющие выполнять действие в течение длительного периода без остановок и перерывов;
 3. действующие в течение неопределенного отрезка времени;
 4. позволяющие выполнять действие в течение короткого периода без остановок и перерывов;
 5. нет правильного ответа.
9. Печать различной информации (дата, серийный номер, информация о производителе, штрих-коды, реальное время печати) на индивидуальную или групповую упаковку товара производится с помощью...
1. термотрансферных принтеров;

2. каплеструйных маркировщиков.
 3. автоматов;
 4. ручную;
 5. лазерным принтером.
10. Необходимое число этикеток может быть напечатано на ... принтере
1. механическом;
 2. немеханическом;
 3. стационарном;
 4. электрическом;
 5. ручном.

25. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 3

Задание 1. Рассчитать необходимое число мест контролёров-кассиров универсама: время работы машины в час «пик» - 60 минут; среднее время затраченное на обслуживание 1 покупателя (Т)-1 минута; среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя (f)-5 штук; время регистрации стоимости одного товара (t)-1 секунда; коэффициент использования рабочего времени контролёра-кассира (К)-0,7; число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала (Р) - 180 человек.

Задание 2. Тест

1. Экономическое значение научно - технического прогресса в торговле заключается:
 1. в улучшении условий труда работников;
 2. в повышении производительности труда работников торговли;
 3. в ускорении обслуживания покупателей;
 4. в экономии свободного времени;
 5. в экономии времени на обслуживании покупателей.
2. Двухстороннее соглашение между работником и работодателем, заключенное в письменной форме:
 1. контракт;
 2. заявление;
 3. индивидуальный трудовой договор;
 4. соглашение;
 5. договор.
3. Травма, полученная работником или служащим при выполнении своих трудовых обязанностей, при совершении действия в интересах производства или в пути на работу и с работы на транспорте, представленном организацией, называется:
 1. бытовой;
 2. уличный;
 3. спортивный;
 4. производственной;
 5. нет правильного ответа.
4. Какая продолжительность рабочего дня в неделю предусмотрена законодательством?
 1. 45 часов;
 2. 38 часов;
 3. 60 часов;
 4. 52 часа;
 5. 40 часов.
5. Данный вид инструктажа по безопасности труда проводят со всеми вновь принимаемыми на работу независимо от их образования, стажа работы по данной профессии, с временными работниками, учащимися и студентами, прибывшими на производственную практику:

1. вводный;
 2. внеплановый;
 3. повторный;
 4. первичный;
 5. целевой.
6. Что такое производственная гигиена?
1. является профессиональной дисциплиной, которая занимается изучением влияния производственных факторов внешней среды на здоровье людей;
 2. случай воздействия на работающего опасного производственного фактора;
 3. условия труда, при котором исключено воздействия на работающих опасных и вредных производственных факторов;
 4. система технических, организационных и правовых мероприятий;
 5. травма, вызванная действием электрического тока на организм человека.
7. К какому фактору условия труда относятся загазованность воздуха, неприятные запахи, агрессивные кислоты и щелочи?
1. термические;
 2. механические;
 3. лучевые;
 4. химические;
 5. комбинированные.
8. На сколько классов подразделяются условия труда?
1. 2;
 2. 1;
 3. 3;
 4. 4;
 5. 5.
9. Вредные условия труда:
1. наличие вредных производственных факторов;
 2. условия труда, создающую угрозу для жизни работника;
 3. условия труда, которые не нарушают установленных гигиенических нормативов;
 4. система технических, организационных и правовых мероприятий;
 5. травма, вызванная действием электрического тока на организм человека.
10. Оптимальная температура воздуха на рабочих местах для легких работ:
1. 16-21⁰С;
 2. 20-25⁰С;
 3. 15-22⁰С;
 4. 17-23⁰С;
 5. 36-38⁰С.

26. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 4

Задание 1. Рассчитать количество подъёмно-транспортных машин, необходимое для выполнения заданного объёма складских работ:

- годовой объём грузооборота, подлежащий перегрузке, т -Ог;
- коэффициент неравномерности грузооборота -Кн;
- число нерабочих дней в году, дней -Днд;
- техническая производительность машин, т/час -Пт; - число смен в сутки –Ср;
- средняя масса транспортируемого груза за один цикл работы, т –Оср;
- номинальная грузоподъёмность машины, т –Гм;
- фактическая продолжительность работы машины за смену за вычетом простоев на профилактику, заправку, техническое обслуживание, перерывы в работе предусмотренные для водителей, час –Тр;
- нормативная продолжительность рабочей смены, час –Тн.

Исходные данные								
Ог, т	Кн;	Днд, дней	Ср	Пт, т/час	Оср,т	Гм,т	Тр,час	Тн, час
9000	0,95	58	1	4,5	1	1,5	6,5	8

27. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 6

Задание 1. Определить силу тока, проходящего через человека при однофазном и двухфазном прикосновении его к токоведущим частям электроустановки в трехфазной четырехпроводной сети с заземленной нейтралью напряжением 380/220 В.

Сопrotивление тела человека R_h , обуви $R_{об}$, пола R_n . Сопrotивление рабочего заземления нейтрали $R_0=10$ Ом.

Начертить схему и показать стрелками путь прохождения тока через человека (“петли тока”) при одно- и двухфазном включении его в трехфазную электрическую сеть с заземленной нейтралью.

Дать краткую характеристику способов обеспечения электробезопасности при нормальном и аварийном режиме работы электроустановки.

Исходные данные		
R_h , кОм	$R_{об}$, Ом	R_n , Ом
2,5	0	650

28. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 7

Задание 1. Рассчитать размеры охлаждающей площади холодильной камеры для замороженных продуктов уложенных в тару прямоугольной формы, по следующим исходным данным: среднедневной товарооборот -28000 рублей, срок хранения продуктов -30 дней, средняя цена за 1кг -350 рублей, коэффициент перевода грузовой площади в общую -0,75, норма нагрузки на 1м² площади пола -100кг/м², размер прямоугольной тары -60x30x25см, ёмкость единицы тары – 35 кг.

Задание 2. Тест

1.Измерительные приборы, предназначенные для определения массы груза:

1. гири;
2. весы;
3. мензурки;
4. пробирки;
5. меры объема.

2.Способность весов сохранять метрологические требования в течение длительного времени, называется:

1. быстрота взвешивания;
2. наглядность результатов взвешивания;
3. постоянство показаний;
4. прочность весов;
5. точность взвешивания.

3. Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном изменении массы груза:

1. наглядность результатов;
2. быстрота взвешивания;
3. точность взвешивания;
4. постоянство показаний;
5. чувствительность.

4. Основной частью весов является:

1. коромысло;

2. квадрант;
 3. тяга;
 4. скоба;
 5. стрелка.
5. Центр стандартизации и метрологии поверяет весы:
1. один раз в два года;
 2. один раз в год;
 3. один раз в 6 месяцев;
 4. 3 раза в год;
 5. каждый месяц.
6. Унифицированный товароноситель, предназначенный для хранения, укладки, транспортировки, доставки и продажи товаров, это:
1. тара;
 2. тара-оборудование;
 3. поддон;
 4. стеллаж;
 5. холодильный шкаф.
7. Процесс совершенствования торговли на основе последовательного внедрения системы машин и современных технологий называется:
1. механизацией;
 2. стандартизацией;
 3. индустриализацией;
 4. унификацией;
 5. специализацией.
8. Из предлагаемого перечня подобрать оборудование для торгового зала магазина «Продукты», торговая площадь – 100 м²:
1. камеры, шкафы, прилавки, витрины;
 2. бонетты, шкафы, стеллажи, лари;
 3. камеры, лари, горки, стеллажи;
 4. витрины, шкафы-купе, прилавки, прилавки-витрины;
 5. прилавки, витрины.
9. ПВХС –2-0,63
1. это индексация торговой мебели;
 2. это индексация торгового холодильного оборудования;
 3. это индексация погрузочно-разгрузочных машин;
 4. это индексация весоизмерительного оборудования;
 5. это индексация торговых автоматов.
10. Что предназначено для хранения, укладки, транспортировки, доставки и продажи товаров?
1. тара;
 2. тара-оборудование;
 3. поддон;
 4. стеллаж;
 5. холодильный шкаф.

29. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ОК 12

Задание 1. Рассчитать количество стеллажей для хранения товаров на складе: максимальное количество товаров, подлежащих хранению -5.8т ,число ячеек в стеллаже-8, фактическая нагрузка одной полки -120кг

Задание 2. Рассчитать количество поддонов для хранения товаров: фактическая грузоподъемность одного поддона -2т, число оборотов поддона за месяц -8, количество товаров, подлежащих хранению -112т.

Задание 3. Тест

1. Торговая мебель должна соответствовать усредненным антропометрическим данным человека, сводить к минимуму утомляемость при работе обслуживающего персонала, всё это относится к:

1. эксплуатационно-техническим требованиям;
2. эстетическим требованиям;
3. санитарно-гигиеническим требованиям;
4. эргономическим требованиям;
5. экономическим требованиям.

2. Приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей, из которых собирают торговую мебель, называется:

1. унификацией;
2. стандартизацией;
3. типизацией;
4. сертификацией;
5. специализацией.

3. К минимальным затратам на изготовление торговой мебели, согласно требованиям, предъявляемым к торговой мебели, относят:

1. эргономические;
2. экономические;
3. эстетические;
4. санитарно-гигиенические;
5. технические;

4. Какие требования, предъявляемые к торговой мебели, определяют форму, пропорции, цвет мебели:

1. эксплуатационные;
2. технические;
3. эргономические;
4. экономические;
5. эстетические.

5. Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста:

1. эксплуатационные;
2. технические;
3. эргономические;
4. экономические;
5. эстетические.

6. Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, включают простоту и удобство конструкции, стандартизацию, унификацию и типизацию:

1. эксплуатационные;
2. технические;
3. эргономические;
4. экономические;
5. эстетические.

7. Требование, предъявляемое к торговой мебели, заключается в следующем: конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать саму мебель и помещения, в которых она установлена:

1. санитарно-гигиенические;
2. технические;
3. эргономические;
4. экономические;
5. эстетические.

8.Этот вид торговой мебели используют при традиционном методе обслуживания покупателей:

1. тара – оборудование;
2. тележка;
3. прилавки;
4. кассовые кабины;
5. горки.

9.Оборудование, которое используют в подсобном помещении: деревянный или решетчатый настил:

1. тара – оборудование;
2. тележка;
3. подтоварники;
4. кассовые кабины;
5. горки.

10.Какие требования предъявляемые к торговой мебели предусматривают создание максимальных удобств как для покупателей, так и для работников торговли?

1. эксплуатационные;
2. технические;
3. эргономические;
4. экономические;
5. эстетические.

30. Компетентностно - ориентированные задания для оценки ПК 1.10

Задание 1. В воздух помещения ежечасно поступает вредное вещество ВВ, для удаления которого предусмотрена общеобменная вентиляция.

Как изменится воздухообмен, необходимый для обеспечения в рабочей зоне предельно-допустимой концентрации вредного вещества, при различном содержании его в приточном воздухе (Кпр.1 и Кпр.2), если количество поступающего вредного вещества остается постоянным.

Каковы нормативные требования к содержанию вредных веществ в приточном воздухе? В каких случаях в производственных помещениях должна быть предусмотрена аварийная вентиляция, требования к ее устройству.

Исходные данные		
ВВ	Кпр.1, мг/ м3	Кпр.2, мг/м3
Оксид углерода	1,5	5,5

Задание 2. Рассчитать количество весов, необходимое для расфасовки 3,5 т сахара-песка по 3 кг, если фасовка 1 порции занимает -35 сек, реальная работа весов за смену-8 часов.

7.4. Итоги экзамена квалификационного по профессиональному модулю (критерии)

Проверяемые компетенции	Показатели оценки результата	Оценка (освоен / не освоен)
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	Знание задач и функций коммерческой деятельности; Знание сущности и социальной значимости своей будущей профессии. Обеспечение необходимого уровня	

	<p>качества торгового обслуживания. Управление торгово-технологическими процессами на предприятии. Рациональное распределение ресурсов и технических средств для реализации технологий торгового обслуживания.</p>	
<p>ОК 02 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Знания факторов, влияющих на коммерческую деятельность предприятия. Знание методов определения емкости потреби-тельского рынка. Умения разрабатывать стратегию коммерческой деятельности торгового предприятия.</p>	
<p>ОК 03 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Способность применения принципов и форм товародвижения. Использование методов государственного регулирования коммерческой деятельности торгового предприятия.</p>	
<p>ОК 04 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Обеспечение механизма функционирования коммерческой организации в рыночной среде. Выполнение работ по формированию товарного ассортимента и управлению товарными запасами.</p>	
<p>ОК 06 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Умения организовывать коммерческую деятельность торгового предприятия.</p>	
<p>ОК 07 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Умение организовать процедуры планирования коммерческой деятельности торгового предприятия. Знание принципов управления товарными запасами и потоками.</p>	
<p>ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Обоснованные решения производственных ситуационных задач по организации работы производственных цехов. Соответствие организации рабочих мест ходу технологического процесса. Соблюдение правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли и охраны труда. Применение способов предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, соблюдение</p>	

	техники безопасности условий труда и пожарной безопасности.	
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Умению проводить факторный анализ внешней и внутренней среды торгового предприятия.	
ПК. 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Знания видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли. Умения управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	
ПК. 1.3 Принимать товары по количеству и качеству	Умению принимать товары по количеству и качеству.	
ПК. 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Умению идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК. 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Умению оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. Способности оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	
ПК. 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Знание способов и обязательных требований к сертификации услуг. Умение осуществлять работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Умение оценивать эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.	
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Способности в изучении состояния и тенденций развития коммерческой деятельности.	
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных	Умение планировать коммерческую деятельность торгового предприятия.	

ПОТОКОВ		
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<p>Правильность определения узлов и деталей различных видов торгового оборудования.</p> <p>Правильность оформления документации по кассовым операциям в торговом предприятии.</p> <p>Правильность оформления документов, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации.</p> <p>Правильность оформления журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве.</p>	

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Специфика изучения **профессионального модуля** обусловлена формой обучения студентов, ее местом в подготовке специалиста среднего звена и временем, отведенным на освоение **профессионального модуля** рабочим учебным планом.

Процесс обучения делится на время, отведенное для занятий, проводимых в аудиторной форме (лекции, практические и лабораторные занятия) и время, выделенное на внеаудиторное освоение учебной дисциплины, в том числе и на самостоятельную работу студента.

Лекционная часть учебного курса для студентов проводится в форме обзоров по основным темам. Практические и лабораторные занятия предусмотрены для закрепления теоретических знаний, углубленного рассмотрения наиболее сложных проблем учебной дисциплины, выработки навыков структурно-логического построения учебного материала и отработки навыков самостоятельной подготовки.

Самостоятельная работа студента включает в себя изучение теоретического материала, выполнение практических заданий, подготовку к контрольно-обобщающим мероприятиям.

Для освоения учебной дисциплины студенты должны:

- изучить материал лекционных и практических занятий в полном объеме по разделам учебной дисциплины;
- выполнить задание, отведенное на самостоятельную работу: подготовить и защитить реферат по утвержденной преподавателем теме, подготовиться к собеседованию, тестированию;
- продемонстрировать сформированность компетенций, закрепленных за учебной дисциплиной во время мероприятий текущего и промежуточного контроля знаний.

Посещение лекционных, лабораторных и практических занятий для студентов является обязательным.

Уважительными причинами пропуска аудиторных занятий является:

- освобождение от занятий по причине болезни, выданное медицинским учреждением,
- распоряжение по деканату, приказ по вузу об освобождении в связи с участием в внутривузовских, межвузовских и пр. мероприятиях,
- официально оформленное свободное посещение занятий.

Пропуски отрабатываются независимо от их причины.

Пропущенные темы лекционных занятий должны быть законспектированы в тетради для лекций, конспект представляется преподавателю для ликвидации пропуска. Пропущенные практические и лабораторные занятия отрабатываются в виде устной защиты занятия во время консультаций по дисциплине.

Контроль сформированности компетенций в течение семестра проводится в форме устного опроса на практических занятиях, защиты лабораторных работ и тестового контроля по теоретическому курсу дисциплины.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.

При осуществлении образовательного процесса обучающимися и преподавателем используются следующее программное обеспечение: Microsoft Windows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 23.11.2018), Антивирус Kaspersky Anti-Virus Suite для WKS и FS (№ заказа/лицензии: 1B08-000451-575278DA от 17.12.2019), Adobe Creative Cloud VIP (Adobe Creative Suite, Adobe Illustrator, Adobe InDesign, Adobe Muse, Adobe Dreamweaver, Adobe Bridge, Adobe Fireworks, Adobe Photoshop, Lightroom, Adobe Photoshop, Adobe Premiere Pro) (E6D07F9B807E0FF7F95A от 23.11.2018), ABBYY FineReader 14 Business 1 year (Код позиции: AF14-2S4W01-102/AD Идентификационный номер пользователя: 41255 от 23.11.2018 г.), Adobe Photoshop Extended CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 7.12.2007), Adobe Acrobat 8.0 Pro (Certificate ID: CE0712390 от 07.12. 2007), Adobe Illustrator CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 07.12. 2007), WinRAR (архиватор) (Электронный ключ. Владелец копии: Stavropol State Agrarian University –EDU 900 PC usagelicense от 20.11.2007), Консультант Плюс-СК сетевая версия (правовая база) (Договор № 370/19 от 09.06.2019).

При осуществлении образовательного процесса обучающимися и преподавателем используются следующие информационно-справочные системы: автоматизированная система управления «Деканат», ЭБС «Znaniium», ЭБС «Лань».

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
<i>Учебная аудитория для проведения лекционных занятий</i>		
1	Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики (ауд. № 165, площадь – 66,6 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	Оснащение: специализированная мебель на 50 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., интерактивная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
2	Кабинет междисциплинарных курсов (ауд. № 178, площадь –	Оснащение: специализированная мебель на 76 посадочных мест, стол президиума – 1 шт., трибуна

	66,0 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	для преподавателя – 1 шт., персональный компьютер – 1 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., экран настенный – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.
3	Учебная аудитория для проведения лекционных занятий Кабинет безопасности жизнедеятельности и охраны труда (аудитория № 107) (56,3 кв.м) Учебно-лабораторный корпус (4728.8 кв.м.). Адрес: 355017 Ставропольский край, город Ставрополь, переулок Зоотехнический, 12 в квартале 112.	Оснащение: специализированная мебель на 22 посадочных места, компьютеры – 4 шт., преподавательский стол, классная доска, информационные стенды «Первая помощь пострадавшим», «Защита населения в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени» робот-тренажер по отработке навыков оказания первой помощи пострадавшим, технические средства пожаротушения, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
Учебная аудитория для проведения практических занятий		
4	Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики (ауд. № 165, площадь – 66,6 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	Оснащение: специализированная мебель на 50 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., интерактивная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
5	Кабинет междисциплинарных курсов (ауд. № 178, площадь – 66,0 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	Оснащение: специализированная мебель на 76 посадочных мест, стол президиума – 1 шт., трибуна для преподавателя – 1 шт., персональный компьютер – 1 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., экран настенный – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.
6	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда;	Оснащение: специализированная мебель на 22 посадочных места, компьютеры – 4 шт., преподавательский стол, классная доска, информационные стенды «Первая помощь пострадавшим», «Защита населения в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени» робот-тренажер по отработке навыков

	(аудитория № 107) (56,3 кв.м) Учебно-лабораторный корпус (4728.8 кв.м.). Адрес: 355017 Ставропольский край, город Ставрополь, переулок Зоотехнический, 12 в квартале 112.	оказания первой помощи пострадавшим, технические средства пожаротушения, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
Учебные аудитории для самостоятельной работы студентов:		
7	Читальный зал научной библиотеки (площадь – 177 кв.м) Главный учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, переулок Зоотехнический, в квартале 112	1. Оснащение: специализированная мебель на 100 посадочных мест, персональные компьютеры – 56 шт., телевизор – 1шт., принтер – 1шт., цветной принтер – 1шт., копировальный аппарат – 1шт., сканер – 1шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
8	2. Учебная аудитория № 142 (площадь – 64 м ²) Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	2. Оснащение: специализированная мебель на 32 посадочных места, меловая доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные плакаты, ноутбуки – 5 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.
Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций		
9	Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики (ауд. № 165, площадь – 66,6 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	Оснащение: специализированная мебель на 50 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., интерактивная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
10	Кабинет междисциплинарных курсов (ауд. № 178, площадь – 66,0 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347	Оснащение: специализированная мебель на 76 посадочных мест, стол президиума – 1 шт., трибуна для преподавателя – 1 шт., персональный компьютер – 1 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., экран настенный – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.
11	Кабинет безопасности	Оснащение: специализированная мебель на 22

	<p>жизнедеятельности и охраны труда (аудитория № 107) (56,3 кв.м) Учебно-лабораторный корпус (4728.8 кв.м.). Адрес: 355017 Ставропольский край, город Ставрополь, переулок Зоотехнический, 12 в квартале 112.</p>	<p>посадочных места, компьютеры – 4 шт., преподавательский стол, классная доска, информационные стенды «Первая помощь пострадавшим», «Защита населения в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени» робот-тренажер по отработке навыков оказания первой помощи пострадавшим, технические средства пожаротушения, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
	<i>Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации</i>	
12	<p>Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики (ауд. № 165, площадь – 66,6 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347</p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 50 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., интерактивная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
13	<p>Кабинет междисциплинарных курсов (ауд. № 178, площадь – 66,0 м2). Учебный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Мира, 347</p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 76 посадочных мест, стол президиума – 1 шт., трибуна для преподавателя – 1 шт., персональный компьютер – 1 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., экран настенный – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.</p>
14	<p>Кабинет безопасности жизнедеятельности и охраны труда (аудитория № 107) (56,3 кв.м) Учебно-лабораторный корпус (4728.8 кв.м.). Адрес: 355017 Ставропольский край, город Ставрополь, переулок Зоотехнический, 12 в квартале 112.</p>	<p>Оснащение: специализированная мебель на 22 посадочных места, компьютеры – 4 шт., преподавательский стол, классная доска, информационные стенды «Первая помощь пострадавшим», «Защита населения в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени» робот-тренажер по отработке навыков оказания первой помощи пострадавшим, технические средства пожаротушения, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
15	1. Библиотека, читальный	Оснащение: специализированная мебель на 100

<p>зал с выходом в сеть Интернет (площадь – 177 кв.м)</p> <p><i>Главный учебный корпус (10219.0 кв.м.). Адрес: 355017 Ставропольский край, г Ставрополь, пер Зоотехнический, в квартале 112.</i></p>	<p>посадочных мест, персональные компьютеры – 56 шт., телевизор – 1шт., принтер – 1шт., цветной принтер – 1шт., копировальный аппарат – 1шт., сканер – 1шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
---	---