

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области

ГАПОУ СО «Тавдинский техникум им А.А.Елохина»

Утверждаю

Зам.директора по УПР

_____ С.В.Петрова
« ____ » _____ 2018г

Контрольно-оценочное средство

по процедуре *дифференцированный зачет*

дисциплина ОПД.01 « Основы коммерческой деятельности»

специальность 38.02.01 «Товароведение и экспертиза качества

потребительских товаров»

Преподаватель разработчик
« ____ » _____ 20

/О.Л.Бланк/

Рассмотрены и утверждены метод.
комиссией по проф.циклу
от «28» августа 2018 г . прот. № 1
_____ А.А.Веснина

I. ПАСПОРТ

Назначение:

КОС предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу общепрофессиональной дисциплины ОПД.01 Основы коммерческой деятельности

КОС содержит контрольные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета

КОС разработан в соответствии с основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров программы общепрофессиональной дисциплины ОПД.01 Основы коммерческой деятельности

Требования к результату освоения дисциплины:

Обучающийся должен уметь:

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

должен знать:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

Выявляемые знания и умения обучающегося вносят вклад в последующее формирование общих и профессиональных компетенций.

Товаровед должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Специалист по товароведению и экспертизе должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товара.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать исполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

В качестве форм и методов текущего контроля используются *практические занятия, тестирование, оценка методик проведения статистических исследований, защита отчетов по результатам исследований, презентация работ и отчетов, деловая игра, анализ конкретных ситуаций и др.*

Промежуточная аттестация в форме *дифференцированного зачета.*

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой:

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

1. ВХОДНОЙ КОНТРОЛЬ

Спецификация

Входной контроль проводится с целью определения готовности обучающихся к освоению учебной дисциплины, базируется на дисциплинах, предшествующих изучению данной учебной дисциплины:

- товароведение;
- экономическая теория;
- бухгалтерский учет.

По результатам входного контроля планируется осуществление в дальнейшем дифференцированного и индивидуального подхода к обучающимся. При низком уровне знаний проводятся корректирующие курсы, дополнительные занятия, консультации.

Примеры заданий входного контроля

Вариант 1

1. Место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок:

- а) жилой дом;
- б) рынок

2. Лицо или организация, потребляющие, использующие продукт чьего-либо производства:

- а) потребитель;
- б) собственник;
- в) заемщик.

3. Понятие «коммерция» означает:

- а) торговлю;
- б) любую деятельность, приносящую доход;
- в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли.

4. К субъектам коммерческой деятельности относятся:

- а) товар;
- б) торговые предприятия.

5. Коммерческая работа в неторговой деятельности может осуществляться:

- а) да;
- б) нет.

6. Более широким понятием является:

- а) коммерция;
- б) предпринимательство;
- в) идентичные понятия.

7. Есть ли отличия в формах и методах коммерческой работы в период административно-плановой и рыночной экономики:

- а) да;
- в) нет.

8. Назовите виды розничной торговой сети.

- а) магазины, киоски;
- б) интернет торговля;
- в) оптовые склады.

9. Нововведения в области торговли, основанные на использовании достижений науки и передового опыта:

- а) реконструкция;
- б) интеграция;
- в) инновации.

10. Решите ситуацию:

В магазине «Артемида» 10 декабря покупательница приобрела куртку, а 20 декабря она обратилась с просьбой обменять куртку на аналогичную, но другого фасона. Как должна поступить администрация магазина в данной ситуации?

- а) заменить товар;
- б) отказать в обмене.

Вариант 2

1. В чем отличие предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий;
- б) предпринимательство представляет собой организационно-производственную деятельность;
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства.

2. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?

- а) любая деятельность, направленная на получение прибыли;
- б) деятельность, направленная на осуществление процессов купли-продажи;
- в) оба варианта верны.

3. Назовите объекты коммерческой деятельности.

- а) товар, услуги;
- б) магазины;
- в) производственные предприятия.

4. Основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих:

- а) удовлетворяют любые потребности населения;
- б) преследуют цель – получение прибыли.
- в) удовлетворяют любые потребности предприятий.

5. Организации, относящиеся к некоммерческим:

- а) магазины;
- б) промышленные предприятия;
- в) комитет по защите прав потребителей.

6. Состязание между производителями товаров:

- а) борьба;
- б) конкуренция;
- в) соревнование;

7. Совокупность знаний о способах и средствах проведения процессов (торговых и др.), а также сами процессы (технологические процессы), при которых происходит качественное изменение обрабатываемого объекта:

- а) технология;
- б) инновация;
- в) разработка;

8. Официально установленные законом и другими нормативными документами правила, охраняющие потребителя, предотвращающие продажу ему некачественного товара:

- а) защита прав предприятия;
- б) защита прав человека;
- в) защита прав потребителей.

9. Решите ситуацию:

Покупатель на следующий день после покупки плитки шоколада обратился в магазин с требованием обменять ее или вернуть деньги, поскольку приобретенный шоколад оказался с просроченным сроком годности. Продавец отказал покупателю в удовлетворении его требований, т.к. он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?

- а) продавец;
- б) покупатель.

10. Исходя из вопросов покупателя по поводу товара, смоделируйте возможный ответ на них, поставив себя на место продавца.

Покупатель: Мне кажется, это кресло не совсем удобное. Оно какое – то громоздкое, в нем просто тонешь.

Продавец:

Покупатель: Как на мне «выглядят» эти туфли. Не слишком большие?

Продавец:

Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

2. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

Текущий контроль успеваемости осуществляется в ходе повседневной учебной работы по курсу дисциплины. Данный вид контроля должен стимулировать стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины, овладению профессиональными и общими компетенциями, позволяет отслеживать положительные/отрицательные результаты и планировать предупреждающие/корректирующие мероприятия.

Формы текущего контроля

2.1. ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

Спецификация

Тестовый контроль проводится с целью освоения темы учебной дисциплины. По результатам контроля планируется осуществление в дальнейшем дифференцированного и индивидуального подхода к обучающимся. При низком уровне знаний проводятся корректирующие курсы, дополнительные занятия, консультации.

Время выполнения теста:

- подготовка - 2 мин;
- выполнение - 7 мин;
- оформление и сдача - 1 мин;
- всего - 10 мин.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Вариант 1

Выберите правильный вариант ответа.

1 Коммерция – это ...

- а) торговая сделка; всякая деятельность, направленная на получение прибыли;
- б) последовательность операций, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания покупателей;
- в) рынок отдельных товаров или товарных групп.

2 К коммерческим процессам в торговле относятся:

- а) изучение спроса покупателей;
- б) заключение договоров;
- в) разгрузка товаров;
- г) реклама на транспорте.

3 Ответ о принятии условий для заключения договора:

- а) спецификация;
- б) оферта;
- в) акцепт.

4 Хозяйственные связи, устанавливаемые между отраслями производящими потребительские товары и обеспечивающими поставку этих товаров:

- а) внутриотраслевые;

- б) межотраслевые;
- в) региональные.

5 Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по выбору партнеров для установления хозяйственных связей:

- а) распределение между партнерами функций по продвижению товаров на рынок;
- б) изучение источников поступления, их возможностей;
- в) экономическое обоснование и выбор оптимального варианта продвижения товара.

Вариант2

Дополните или выберите правильный вариант ответа.

1 Цель коммерческой деятельности –

2 Перечислите элементы коммерческой деятельности:

- а) определение потребности в товарах;
- б) установление хозяйственных связей с партнерами;
- в) перемещение товаров в торговом зале;
- г) розничная продажа товаров;
- д) расчет с поставщиками за поставленный товар.

3 Правовой документ, регулирующий хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике:

- а) Правила продажи отдельных видов прод.и непрод. товаров;
- б) особые условия поставок;
- в) Гражданский кодекс РФ.

4 Формы государственного воздействия на коммерческую деятельность:

- а) поддержка, регулирование, стимулирование;
- б) административные, экономические, правовые;
- в) научно-технические, социальные, культурные.

5 При заключении договора поставки сторона, желающая заключить договор на иных условиях, направляет оференту:

- а) протокол разногласий;
- б) договор купли-продажи;
- в) акцепт.

Вариант3

Выберите один правильный вариант ответа.

1 В процессе коммерческой деятельности должны решаться задачи:

- а) политические;
- б) социальные и экономические;
- в) научно-технические.

2 Одной из функций коммерческой деятельности является:

- а) дизайнерское оформление торгового предприятия;
- б) заключение коммерческих сделок и договоров;
- в) подготовка товаров к продаже.

3 Периодически действующий рынок, имеющий целью показать научно-технические достижения, где демонстрируются товары освоенные или намеченные к производству, с целью ознакомления с ними потенциальных потребителей:

- а) оптовые ярмарки;
- б) товарные биржи;
- в) выставки.

4 Хозяйственные связи, устанавливаемые между оптовыми и розничными предприятиями и обеспечивающими поставку этих товаров:

- а) внутриотраслевые;
- б) межотраслевые;
- в) региональные.

5 Для оценки поставщиков 1,2 и 3 использованы критерии : цена, качество, скорость доставки.

Оценка поставщиков в разрезе перечисленных критериев приведена в таблице

Критерий	Оценка поставщиков по данному критерию		
	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3
Цена	8	7	2
Качество	2	7	8
Скорость доставки	5	3	3

При заключении договора предпочтение следует отдать поставщику...

- а) поставщик 1
- б) поставщик 2
- в) поставщик 3

Вариант4

Выберите правильный вариант ответа.

1 Одной из функций коммерческой деятельности торгового предприятия являются:

- а) материально-техническая база;
- б) создание нормативных актов;
- в) коммерческие процессы и действия.

2 К основным элементам коммерческой деятельности не относятся:

- а) рекламно-информационная деятельность;
- б) формирование ассортимента и управление товарными запасами;
- в) розничная продажа товаров;
- г) устройство дебаркадеров для разгрузки товаров.

3 Предложение, адресованное одному или нескольким лицам, содержащее в себе существенные условия договора:

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) договор поставки.

4 В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

- а) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей;
- б) экономические отношения поставщиков и покупателей;
- в) совокупность экономических, организационно-правовых отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров.

5 Для оценки поставщиков 1,2 и 3 использованы критерии : цена, ассортимент, качество, отдаленность поставщика.

Оценка поставщиков в разрезе перечисленных критериев приведена в таблице

Критерий	Оценка поставщиков по данному критерию		
	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3
Цена	2	3	2
Ассортимент	3	3	2
Качество	1	1	3
Надежность	3	1	3

При заключении договора предпочтение следует отдать поставщику...

- а) поставщик 1
- б) поставщик 2
- в) поставщик 3

Вариант 5

Выберите правильный вариант ответа.

1 К основным коммерческим процессам в торговле относят:

- а) изучение поставщиков товаров;
- б) фасовка и упаковка товаров ;
- в) организация рациональных хозяйственных связей;

2 Задачей коммерческой деятельности является:

- а) реализация целей торгового предприятия;
- б) набор персонала;
- в) избегать коммерческих рисков.

3 Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:

- а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор;
- б) оформления договора в письменной форме;
- в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.

4 Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по выбору партнеров для установления хозяйственных связей:

- а) установление хозяйственных связей между партнерами;
- б) организация доставки товаров;
- в) экономическое обоснование и выбор оптимального варианта продвижения товара.

5 В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

- а) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей;
- б) экономические отношения поставщиков и покупателей;
- в) совокупность экономических, организационно-правовых отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров.

Вариантб

Выберите правильный вариант ответа.

1 Коммерческая деятельность в торговле – это ...

- а) комплекс операций, обеспечивающих процесс обмена товаров;
- б) это обширная сфера организационной деятельности торговых организаций, направленная на совершенствование купли-продажи товаров для удовлетворения спроса и получения прибыли;
- в) комплекс взаимосвязанных операций осуществляемых с целью удовлетворения спроса покупателей.

2 К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;

3 Факторы государственного регулирования коммерческой деятельности, связанные с решением социальных проблем:

- а) обеспечение производства товаров;
- б) сокращение социальной напряженности;
- в) полная занятость населения;
- г) поддержка конкурентоспособности предприятий.

4 Документы, содержащие необходимую и достаточную информацию для идентификации товарных партий на всем пути товародвижения:

- а) договоры поставки;
- б) эксплуатационные документы;
- в) товарно-сопроводительные документы.

5 Спецификация к договору поставки товаров составляется:

- а) для установления качества поставленных товаров;

- б) при поставках товаров простого ассортимента;
- в) при поставках товаров сложного ассортимента.

Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

Тема 4 Характеристика оптовой и розничной торговли

Спецификация

Тестовый контроль проводится с целью освоения темы учебной дисциплины. По результатам контроля планируется осуществление в дальнейшем дифференцированного и индивидуального подхода к обучающимся. При низком уровне знаний проводятся корректирующие курсы, дополнительные занятия, консультации.

Время выполнения теста:

- подготовка - 2 мин;
- выполнение- 7 мин;
- оформление и сдача - 1 мин;
- всего - 10 мин.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Вариант 1

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи:

- а) мелкорозничная торговая сеть;
- б) предприятие розничной торговли;
- в) предприятие оптовой торговли.

2 Ранжируйте в логическом порядке основные части коммерческой работы по организации оптовой продажи товаров:

- а) разработка и подписание договора поставки;
- б) контроль исполнения договора поставки;
- в) организация оптовой продажи;

3 Узкоспециализированные оптовики реализуют:

- а) широкий групповой ассортимент товаров;
- б) часть определенной ассортиментной группы товаров;
- в) одну или две группы товаров.

4 Важнейшей задачей оптовых предприятий общенационального уровня является:

- а) создание необходимой структуры каналов товародвижения;
- б) пополнение товарных запасов;
- в) организация оптовой продажи товаров.

5 Основное назначение услуг оптовой торговли:

- а) Формирование торгового ассортимента
- б) Закупка товаров и создание товарных запасов
- в) реализация товаров.

Вариант 2

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Оптовый посредник, представляющий интересы производителя товаров:

- а) торговый агент;
- б) организатор;
- в) оптовик-купец.

2 Ранжируйте в логическом порядке основные части коммерческой работы по организации розничной продажи товаров:

- а) выбор формы и метода продажи товаров;
- б) формирование ассортимента товаров магазина;
- в) стимулирование увеличения объемов продаж;

3 Легко возводимая сборно-разборная конструкция для осуществления розничной торговли, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров:

- а) палатка;
- б) киоск;
- в) павильон.

4 Основу экономических факторов развития розничной торговли составляют:

- а) достижение высокого качества торгового обслуживания населения;
- б) обеспечение оптимального уровня доходности розничной торговой сети;
- в) основные потоки общественного и индивидуального транспорта.

5 К дополнительным услугам оптовой торговли относятся:

- а) выбор поставщиков;
- б) хранение товаров;
- в) реализация товаров.

Вариант 3

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Основные функции розничной торговли:

- а) доведение товаров до населения и организация торгового обслуживания покупателей;
- б) формирование товарных запасов;
- в) преобразование производственного ассортимента товаров в торговый.

2 Перечислите элементы коммерческой деятельности при организации оптовой торговли:

- а) определение потребности в товарах; установление хозяйственных связей с партнерами;
- б) перемещение товаров в торговом зале;
- в) розничная продажа товаров;
- г) расчет с поставщиками за поставленный товар.

3 Оптовые предприятия федерального (общенационального) уровня предназначены для реализации товаров:

- а) в отдельно взятом регионе страны;
- б) в зоне своей деятельности;

в) по всей территории страны.

4 По специализации оптовые предприятия различают:

- а) предприятия, приобретающие право собственности на товар;
- б) универсальные, смешанные, специализированные, узкоспециализированные;
- в) закупающие товары у потребителей одного района для продажи в различных районах.

5 Услуги оптовой торговли представляют собой:

- а) результат взаимодействия оптового и розничного продавца;
- б) результат внутренней деятельности оптового предприятия;
- в) результат взаимодействия участников оптового оборота.

Вариант 4

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Целью оптовой торговли является:

- а) Создание развитой структуры товародвижения.
- б) Удовлетворение потребностей населения в соответствии с их спросом.
- в) Бесперебойное снабжение товарами розничной торговой сети в соответствии с их спросом.

2 Формирование товарных запасов и маневрирование ими с ориентацией на рыночную ситуацию является задачей:

- а) оптовой торговли;
- б) розничной торговли;
- в) мелкорозничной торговли.

3 Функции, выполняемые розничной торговлей:

- а) удовлетворение потребностей населения в товарах;
- б) накопление и хранение товарных запасов;
- в) совершенствование технологического процесса и улучшение обслуживания покупателей.

4 Процесс оптовой продажи товаров завершают:

- а) оптовые предприятия федерального уровня;
- б) оптовые предприятия регионального уровня;
- в) участники оптового оборота.

5 Функции оптовой торговли, выполняемые на макроуровне:

- а) информационное и консалтинговое обслуживание, организующая, регулирующая
- б) интегрирующая, оценочная, фасовка, упаковка, доставка товаров.
- в) накопление и хранение товарных запасов, доработка, доведение товаров до требуемого качества, кредитование и т.п

Вариант 5

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Торговые предприятия, осуществляющие преобразование производственного ассортимента товаров в торговый:

- а) мелкорозничная торговая сеть;
- б) предприятия оптовой торговли;
- в) предприятия розничной торговли.

2 Одной из функций коммерческой деятельности розничного торгового предприятия являются:

- а) развитие материально-технической базы;
- б) создание нормативных актов;
- в) коммерческие процессы и действия.

3 К организаторам оптового оборота относятся:

- а). товарные биржи, оптовые ярмарки, аукционы;

- б). холодильники, элеваторы, овощехранилища;
- в). мелкорозничная торговая сеть.

4 Функции оптовой торговли, выполняемые на микроуровне:

- а) интегрирующая, оценочная, организующая, регулирующая;
- б) модернизация предприятия;
- в) накопление и хранение товарных запасов.

5 Одной из задач оптовых предприятий федерального уровня является:

- а) сформировать каналы товародвижения;
- б) защита и поддержка отечественных товаропроизводителей;
- в) свободное формирование хозяйственных связей.

Вариант 6

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Продажа товаров с целью личного или домашнего использования:

- а) оптовая торговля;
- б) мелкооптовая торговля;
- в) розничная торговля .

2 Одной из функций коммерческой деятельности оптовой торговли является:

- а) дизайнерское оформление торгового предприятия;
- б) заключение коммерческих сделок и договоров;
- в) подготовка товаров к продаже.

3 Розничная продажа отличается от оптовой

- а) продажей товаров как мелкими, так и крупными партиями;
- б) продажей товаров населению для личного потребления;
- в) нет отличий.

4 Розничная торговля, осуществляемая с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств:

- а) торговля развозная;
- б) торговля разносная;
- в) торговля посылочная.

5 Специализированные оптовики реализуют:

- а) широкий групповой ассортимент товаров;
- б) часть определенной ассортиментной группы товаров;
- в) одну или две группы товаров.

Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

Тема 5 Розничная торговая сеть

Спецификация

Тестовый контроль проводится с целью освоения темы учебной дисциплины. По результатам контроля планируется осуществление в дальнейшем дифференцированного и индивидуального подхода к обучающимся. При низком уровне знаний проводятся корректирующие курсы, дополнительные занятия, консультации.

Время выполнения теста:

- подготовка - 2 мин;
- выполнение- 7 мин;
- оформление и сдача - 1 мин;
- всего - 10 мин.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Вариант 1

Выберите один правильный вариант ответа.

1 К основным признакам, определяющим тип магазина, относятся:

- а) размер торговой площади и формы торгового обслуживания;
- б) количество помещений магазина и общая площадь магазина;
- в) ассортиментный профиль и количество работников.

2 «ТД-Ситно» открывает магазин по продаже продовольственных товаров с площадью торгового зала 450 м*. Укажите тип магазина:

- а) продукты;
- б) гипермаркет;
- в) супермаркет.

3 В городе открыт магазин «Метро».В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите тип магазина

- а) супермаркет;
- б) гипермаркет;
- в) магазин-склад.

4 Транзитная форма товароснабжения осуществляется:

- а) от поставщика-изготовителя - в магазины;
- б) от оптового предприятия – в магазины;
- в) от поставщика-изготовителя через оптовые предприятия – в магазины.

5 Кольцевой рейс – это время и расстояние, которое автомобиль проходит, двигаясь...

- а) от автохозяйства к грузоотправителю;
- б) между двумя пунктами, туда с грузом, обратно – порожним;
- в) по замкнутому контуру, соединяющему грузоотправителя и нескольких грузополучателей.

Вариант 2

Выберите один правильный вариант ответа.

1 К основным признакам, определяющим вид магазина, относятся:

- а) размер торговой площади и формы торгового обслуживания;
- б) количество помещений магазина и общая площадь магазина;
- в) ассортиментный профиль магазина.

2 Магазин, реализующий продовольственные и непродовольственные товары универсального ассортимента по форме самообслуживания, торговой площадью от 4000 кв.м:

- а) гастроном;
- б) гипермаркет;
- в) супермаркет.

3 магазин с узким или ограниченным ассортиментом продовольственных товаров при площади торгового зала не более 400 кв.м:

- а) универсам;
- б) супермаркет;
- в) минимаркет.

4 Товароснабжение розничной торговой сети - это

- а) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли;
- б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли;
- в) комплекс торговых и технологических операций, осуществляемых в розничной торговле.

5 Доставка товаров в магазин, осуществляемая силами и средствами поставщика:

- а) децентрализованная;
- б) централизованная;
- в) смешанная.

Вариант 3

Выберите один правильный вариант ответа.

1 При формировании ассортимента на предприятиях розничной торговли решающими являются:

- а) вид и тип предприятия;
- б) место расположения предприятия;
- в) требования и запросы населения.

2 Предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары универсального ассортимента с преобладанием в нем гастрономии с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, торговой площадью от 400 кв.м:

- а) супермаркет;
- б) гастроном;
- в) гипермаркет.

3 Определите уровень специализации розничной торговой сети, если количество специализированных магазинов в городе составляет 240, общее количество магазинов в городе - 480:

- а) 0,5;
- б) 2,0;
- в) 4,0.

4 факторы, влияющие на процесс товароснабжения:

- а) производственные, транспортные, торговые, социальные;;
- б) торговые, научно-технические, культурные;
- в) социальные, торговые, экономические.

5 Централизованный метод доставки товаров предусматривает:

- а) доставку товаров в розничные торговые предприятия силами и средствами поставщика;
- б) доставку товаров в розничные торговые предприятия собственными силами и средствами;

в) доставку товаров через оптовые предприятия

Вариант 4

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Магазин, реализующий одну группу товаров:

- а) специализированный;
- б) универсальный;
- в) с комбинированным ассортиментом.

2 В городе открывается магазин по продаже канцелярских товаров с площадью торгового зала 40 кв м. В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите тип магазина:

- а) универмаг;
- б) товары для школьников;
- в) «карандаш».

3 Совокупность торговых предприятий, реализующих универсальный ассортимент товаров, расположенных на определенной территории и управляемых как единое целое:

- а) торговые объединения;
- б) торговый комплекс;
- в) торговый центр.

4 Принципы организации рационального товароснабжения:

- а) обеспечение полноты и устойчивости ассортимента товаров;
- б) планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность;
- в) сокращение издержек обращения, снижение товарных потерь, ускорение обращения товаров.

5 Децентрализованный метод доставки предусматривает:

- а) доставку товаров в оптовые предприятия;
- б) доставку товаров в магазины собственными силами и средствами;
- в) доставку товаров в магазины силами и средствами поставщика.

Вариант 5

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Система мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов магазинов:

- а) типизация;
- б) специализация;
- в) стандартизация.

2 Совокупность торговых предприятий, размещенных на одной территории, реализующих универсальный ассортимент товаров и централизующих функции хозяйственного обслуживания:

- а) торговые объединения;
- б) торговый центр;
- в) торговый комплекс.

3 В новом жилом микрорайоне открывается магазин по продаже мясных гастрономических товаров «Глория» с площадью торгового зала 60 кв м. В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите вид и тип магазина:

- а) вид-универсальный, тип-гастроном;
- б) вид-специализированный, тип-продукты;
- в) вид-специализированный, тип-мясные полуфабрикаты

4 Складская форма товароснабжения предусматривает:

- а) завоз товаров на предприятия оптовой торговли;
- б) завоз товаров в магазины от предприятий-изготовителей;

в) завоз товаров в магазины со складов оптовой торговли.

5 Маятниковый рейс – это время и расстояние, которое автомобиль проходит, двигаясь:

- а) от автохозяйства к грузоотправителю;
- б) между двумя пунктами, туда с грузом, обратно – порожним;
- в) по замкнутому контуру, соединяющему грузоотправителя и нескольких грузополучателей.

Вариант 6

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Ограничение деятельности торговых предприятий реализацией отдельных товарных групп, видов:

- а) типизация;
- б) специализация;
- в) стандартизация.

2 Многопрофильное торговое предприятие, интегрированное в производственную, финансовую и внешнеэкономическую сферы:

- а) торговый дом;
- б) торговый центр;
- в) универсам.

3 В городе открывается магазин по продаже продовольственных и непродовольственных с площадью торгового зала 3500 кв м. В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите тип магазина:

- а) универмаг;
- б) универсам;
- в) гипермаркет.

4 Из приведенных примеров каналов товародвижения с различными схемами построения, выделите двухуровневый канал:

- а) производитель - потребитель;
- б) производитель - розничный посредник - потребитель;
- в) производитель - оптовый посредник - розничный посредник - потребитель;

5 Маршрут централизованной доставки, при котором полногрузная автомашина доставляет за один рейс товары в несколько предприятий, находящихся на пути ее движения:

- а) кольцевой;
- б) маятниковый;
- в) линейный.

Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно

Тема 10 Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли
Тема 11 Технология складского товародвижения

Спецификация

Тестовый контроль проводится с целью освоения тем учебной дисциплины. При низком уровне знаний проводятся корректирующие курсы, дополнительные занятия, консультации.

Время выполнения теста:

- подготовка - 2 мин;
- выполнение- 7 мин;
- оформление и сдача - 1 мин;
- всего - 10 мин.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 3 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Вариант 1

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Товарный склад –это:

- а) производственный комплекс предназначенный для накопления и хранения товарных запасов, а также необходим для формирования торгового ассортимента.
- б) комплекс предназначенный для накопления товаров.
- в) производственный комплекс предназначенный для формирования торгового ассортимента.

2 На складе для укладки и хранения тарно-штучных грузов применяются:

- а) поддоны;
- б) стеллажи;
- в) оба варианта верны.

3 Складской технологический процесс включает в себя операции:

- а) поступление, хранение, подготовка к продаже, продажа;
- б) поступление, приемка, хранение, отпуск;
- в) приемка, фасовка, упаковка, продажа, оказание услуг.

4 На основании каких товарно - сопроводительных документов производится приемка товара?

- а) Сертификат качества
- б) Накладная
- в) инструкции П-6,П-7

5 С какой целью пломбируются транспортные средства?

- а) С целью предотвращения доступа к товару
- б) С целью сохранения физических и химических свойств товаров
- в) С целью сохранения транспортного средства

Вариант 2

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Склады, предназначенные для хранения товаров, не нуждающихся в создании особого режима:

- а) общетоварные склады;
- б) экспедиционные склады;
- в) специальные склады;

2 Какие помещения на складе относятся к помещениям основного производственного назначения?

- а) помещения предназначенные для хранения товаров, экспедиции по приемке и отпуску товаров, упаковочные и фасовочные помещения
- б) помещения предназначенные для хранения тары, мастерские.
- в) экспедиции по приемке и отпуску товаров, упаковочные и фасовочные помещения, помещения предназначенные для хранения тары, мастерские.

3 Складской технологический процесс - это

- а) это действия выполняемые на складе с момента поступления товара.
- б) это операции выполняемые на складе с момента поступления товара до его отпуска, и дальнейшей реализации.
- в) это комплекс взаимосвязанных операций выполняемые на складе с момента поступления товара до его отпуска

4 Приемка товаров на складе по количеству предусматривает:

- а) доставку товаров на склад и подсчет количества;
- б) разгрузку транспортных средств и доставку товара на склад;
- в) подсчет количества товара (или взвешивание) и сверку с сопроводительными документами.

5 Какой документ составляется при вскрытии пломб, и недостатке товара?

- а) Двух сторонний акт приемки товаров по количеству
- б) Коммерческий акт приемки товаров по количеству
- в) Односторонний акт приемки товаров по количеству

Вариант 3

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Склады сезонного хранения предназначены для хранения:

- а) скоропортящихся товаров;
- б) сезонных товаров (плодов и овощей);
- в) товаров, подлежащих перегрузке с одного вида транспорта на другой.

2 Какова себестоимость складской переработки 1т. груза, если эксплуатационные расходы, связаны, с переработкой груза, равны 4200 тыс.руб., а годовой грузооборот 700т.?

- а) 4 тыс.руб.
- б) 6 тыс.руб.
- в) 8 тыс.руб.

3 В случае не явки представителя поставщика, как осуществляется дальнейшая приемка товара?

- а) В присутствии инспектора торгово-промышленной палаты
- б) В присутствии директором магазина
- в) Односторонне, предприятием получателя

4 Выберите правильный порядок постановки операций по отпуску товаров:

- а) Комплектование и упаковка товаров, оформление документов, отбор товаров с мест хранения, отправка товаров в экспедицию, погрузка товаров и их отправка РТС.
- б) Отбор товаров с мест хранения, комплектование и упаковка товаров, оформление документов, отправка товаров в экспедицию, погрузка товаров и их отправка РТС.
- в) Комплектование и упаковка товаров, отправка товаров в экспедицию, погрузка товаров и их отправка РТС, оформление документов.

5 Товары крупногабаритные, с большим объемом поступления необходимо

размещать:

- а) дальше от входов и выходов;
- б) ближе к выходу и зоне комплектации;
- в) не имеет значения.

Вариант 4

Выберите один правильный вариант ответа.

1 В зависимости от широты ассортимента хранимой продукции склады бывают:

- а) специализированные и с универсальным ассортиментом;
- б) общего пользования;
- в) прирельсовые, портовые и глубинные.

2 По температурному режиму холодильное оборудование подразделяется:

- а) охлаждаемое оборудование;
- б) камеры, шкафы;
- в) низкотемпературное и среднетемпературное оборудование.

3 Какие функции не выполняются на складе?

- а) подсортировка и подготовка товаров к продаже;
- б) товароснабжение розничной торговой сети;
- в) выкладка товаров в торговом зале.

4 При ручной укладке затаренных грузов на хранение высота штабеля не должна превышать:

- а) 2 м;
- б) 1,5 м;
- в) 1 м.

5 В какие сроки проводится приемка нескоропортящихся товаров по количеству, поступивших от иногороднего поставщика, если он поступил в исправной таре?

- а) 20 дней
- б) 24 часа
- в) 10 дней

Вариант 5

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Подсортировочно-распределительные склады предназначены:

- а) для хранения товаров сезонного характера;
- б) для накопления текущих запасов товаров;
- в) для принятия грузов на партионное хранение в связи с перегрузкой с одного вида транспорта на другой.

2 Универсальные стеллажи используют для хранения:

- а) продовольственных и непродовольственных товаров в таре или на поддонах;
- б) только распакованных мелкоштучных товаров;
- в) определенных товаров.

3 Какой объем годового грузооборота склада при величине годового оптового – складского грузооборота в 3500 тыс. руб. и средней стоимости 1т. груза в 5тыс. руб.?

- а) 10000т.
- б) 700т.
- в) 17500т.

4 На основании каких нормативных документов производится приемка товаров по количеству и по качеству?

- а) Инструкции П-6, П-7.
- б) Гражданского кодекса РФ.

в) Товарно – транспортной накладной.

5 При приемке товаров на складе по качеству и установления расхождения в качестве товаров получатель обязан:

- а) отправить товар поставщику;
- б) пригласить для составления акта представителя общественности;
- в) составить односторонний акт, дальнейшую приемку приостановить, уведомить поставщика об установленном расхождении.

Вариант 6

Выберите один правильный вариант ответа.

1 Зона разгрузки транспортных средств на складе должна примыкать к зонам:

- а) приемки товаров;
- б) хранения товаров;
- в) отпуска товаров.

2 Какой способ не используется при штабельной укладки товаров на хранение?

- а) перекрестная клетка;
- б) обратная клетка;
- в) нижняя клетка.

3 Для измерения влажности воздуха на складах применяются приборы:

- а) психрометр;
- б) термометр;
- в) манометр.

4 Отбор товаров с мест хранения одновременно для нескольких покупателей:

- а) ручная отборка;
- б) индивидуальная отборка;
- в) комплексная отборка..

5 Окончательная приемка товара на складе по количеству производится:

- а) не позднее 20 дней, а по скоропортящейся продукции-не позднее 10 дней с момента получения продукции от поставщика;
- б) не позднее 3 дней, а по скоропортящейся продукции-не позднее 24ч с момента получения продукции от поставщика
- в) не позднее 10 дней, а по скоропортящейся продукции-не позднее 24 ч с момента получения продукции от поставщика

Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

3. РЕФЕРИРОВАНИЕ

Спецификация

Реферирование входит в состав комплекта контрольно-оценочных средств и предназначается для текущего контроля и оценки умений и знаний обучающихся. Рефераты являются формой самостоятельной работы обучающихся и оформляются после изучения соответствующих тем.

Темы рефератов

№	Темы рефератов	Тема
1	Анализ основных этапов закупочной коммерческой деятельности на примере торгового предприятия г.Магнитогорска	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности..
2	Порядок заключения государственного контракта, договора контрактации	
3	Особенности коммерческой деятельности государственной торговли	Тема 2. Формы и функции торговли
4	Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.	Тема 3. Объекты и субъекты современной торговли
5	Развитие малого и среднего бизнеса в г.Магнитогорске: проблемы и перспективы	
6	Современные типы магазинов в городе.	Тема 5 Розничная торговая сеть
7	Качество услуг, оказываемых покупателям в супермаркете «Класс».	Тема 8. Торговое обслуживание покупателей
8	Характеристика технической политики, оказывающей воздействие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере конкретного торгового предприятия города).	Тема 9. Материально-техническая база коммерческой деятельности.
9	Составить и дать анализ плана расположения складов Торгового дома «Ситно» г.Магнитогорска	Тема 10. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли
10	Порядок товародвижения на складе Торгового дома «Ситно» г.Магнитогорска	Тема 11. Технология складского товародвижения
11	Характеристика способов хранения товаров на складах ТД «Ситно».	

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется, если всесторонне обоснована актуальность выбранной темы. В основной части дан всесторонний анализ изученной литературы по теме исследования; анализ отличается самостоятельностью, умением анализировать разные подходы и точки зрения. Студент смог показать собственную позицию по отношению к изученной проблеме. Структура реферата выстроена в строгой логической последовательности. В заключении сделаны выводы по проблеме. Правильно оформлен

список литературы. При выступлении студент использовал наглядные средства, грамотно представил изученный материал, отвечает на вопросы.

Оценка **«хорошо»** выставляется, если соблюдаются все вышеперечисленные требования, но оценка снижается, если недостаточно грамотно описывается изученная проблема, не используются наглядные средства.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если соблюдаются не все требования. Студент слабо отвечает на вопросы, не знает материал реферата.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если студент не сумел продемонстрировать знания основных теоретических вопросов по проблеме, не отвечал на вопросы.

РЕФЕРАТ

Реферирование входит в состав комплекта контрольно-оценочных средств и предназначается для рубежного контроля и оценки умений и знаний обучающихся.

Тема: Анализ основных этапов закупочной коммерческой деятельности на примере торгового предприятия г.Магнитогорска

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Знать:

сущность и содержание коммерческой деятельности;

терминологию торгового дела;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите этапы закупки товаров в современной действительности и в торговле. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения организации закупки товаров в торговле. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте этапы закупки товаров на примере конкретного торгового предприятия. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию организации закупки товаров на предприятии торговли. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Порядок заключения государственного контракта, договора контрактации

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Знать:

сущность и содержание коммерческой деятельности;
терминологию торгового дела;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите значение договоров в торговле. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения организации заключения государственных контрактов и договоров контрактации. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте этапы заключения контрактов. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию организации договорной работы. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Особенности коммерческой деятельности государственной торговли

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Знать:

формы и функции торговли;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите особенности коммерческой деятельности государственной торговли. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения организации коммерческой деятельности в торговле. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте содержание коммерческой деятельности на примере конкретного предприятия. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию организации коммерческой деятельности на предприятии. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Знать:

объекты и субъекты современной торговли;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного

выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите особенности деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения организации деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в торговле. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте их деятельность на примере конкретных предприятий города. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию организации деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в городе. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Развитие малого и среднего бизнеса в г.Магнитогорске: проблемы и перспективы

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Знать:

объекты и субъекты современной торговли;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.

5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите особенности развития малого и среднего бизнеса. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами теме. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения организации малого и среднего бизнеса в торговле. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте их деятельность на примере конкретного предприятия. Заключение должно содержать и предложения по преодолению проблем и перспективы развития малого и среднего бизнеса в городе. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Современные типы магазинов в городе.

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Уметь:

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

Знать:

Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите необходимость классификации магазинов в зависимости от вида и типа. Поставьте цель исследования. Дайте

краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения классификации предприятий в торговле. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте деятельность различных видов торговых предприятий в городе и их соответствие ГОСТ. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию организации коммерческой деятельности на предприятиях торговли различных видов и типов. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Качество услуг, оказываемых покупателям в супермаркете «Класс».

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Уметь:

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

Знать:

-виды услуг розничной торговли и требования к ним;

-составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;

-номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите особенности оказания услуг в торговле и их значение с целью повышения культуры обслуживания покупателей. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения организации оказания дополнительных услуг в магазине. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте качество оказываемых услуг на промере конкретного предприятия. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию работы по оказанию дополнительных услуг покупателям в магазине. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Характеристика технической политики, оказывающей воздействие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере конкретного торгового предприятия города).

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Уметь:

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

Знать:

материально-техническую базу коммерческой деятельности

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите необходимость совершенствования материально-технической базы в торговле. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами теме. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения

технической политики государства в области торговли. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте техническую политику на примерах торговых предприятий в городе. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию материально-технической базы на предприятиях торговли города. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Составить и дать анализ плана расположения складов Торгового дома «Ситно» г.Магнитогорска

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Уметь:

определять виды и типы торговых организаций;

Знать:

структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;

назначение и классификацию товарных складов;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите влияние места расположения складов на организацию коммерческой деятельности предприятий розничной и оптовой торговли. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения размещения складов в торговле. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический

материал, проанализируйте расположение складов на примере торгового дома «Ситно». Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию организации размещения складов в городе. Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Порядок товародвижения на складе Торгового дома «Ситно» г.Магнитогорска

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Знать:

технологии складского товародвижения.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите значение рациональной организации технологии товародвижения на складе. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения технологии товародвижения на складе. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте порядок товародвижения на примере конкретного склада. Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию товародвижения на складах торгового дома «Ситно». Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в

среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>
- 2 Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=249044>

Тема: Характеристика способов хранения товаров на складах ТД «Ситно».

Подготовленный реферат позволяет проверить следующие знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Знать:

технологии складского товародвижения.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Композиция реферата имеет следующие компоненты:

1. Введение
2. Основная часть (2/3 от всего объема).
3. Заключение.
4. Список литературы.
5. Приложение.

При подготовке реферата необходимо обратить внимание на следующие моменты:

Размышляя над актуальностью выбранной темы, определите значение рациональной организации хранения товаров на складе. Поставьте цель исследования. Дайте краткую характеристику использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.

В основной части реферата осветите необходимые теоретические положения организации хранения товаров на складе. В качестве примеров, иллюстрирующих теоретический материал, проанализируйте особенности хранения товаров на складах торгового дома «Ситно». Заключение должно содержать и предложения по совершенствованию организации размещения и хранения товаров на складах ТД «Ситно». Оно должно быть четким и кратким. По объему не должно превышать введение (1-2 страницы).

Реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, в тексте не должно быть стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется внизу в центре страницы. Объем реферата в среднем 10 – 15 страниц формата А4, набранных на компьютере шрифтом Times New Roman, 14 кегль, 1,5 интервал; поля: левое – 3 см., верхнее и нижнее – 2 см., правое 1 см.

Рекомендуемая литература:

- 1 Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>

ВОПРОСЫ ДЛЯ УСТНОГО ОТВЕТА

Изученные вопросы позволяют проверить полученные знания и умения, а также степень сформированности общих компетенций:

Тема 2. Формы и функции торговли

1. Дать понятие формы и виды торговли.
2. Перечислить основные функции торговли.
3. Правовые документы, регламентирующие деятельность торговли в России.
4. Перечислить основные направления развития современных форм торговли в России.

Тема 3. Объекты и субъекты современной торговли

1. Понятие объектов современной торговли.
2. Специфика объектов коммерческой деятельности торговли, общие представления.
3. Характеристика субъектов современной торговли, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя.
4. Организационно-правовые формы субъектов торговли.
5. Классификация субъектов по различным признакам (целям деятельности, формам собственности, численности работающих и др.).

Тема 6 Размещение и планировка розничных торговых организаций.

1. Размещение розничных торговых организаций: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения.
2. Принципы, правила и виды размещения предприятий торговли.
3. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Устройство и основы технологических планировок магазинов: понятие, назначение.
4. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.
5. Показатели использования площади магазина
6. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
7. Требования к технологическому решению торговых помещений, обязательные и рекомендательные.
8. Факторы, влияющие на оформление торговых помещений.

Тема 7. Технология товародвижения в розничной торговле.

1. Структура торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли.
2. Специфика торгово-технологического процесса в магазинах разных типов.
3. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.
4. Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, документальное оформление.
5. Технология погрузо-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях.

Тема 8. Торговое обслуживание покупателей

1. Понятие, назначение торгового обслуживания покупателей. Правовая база,

регламентирующая торговое обслуживание покупателей.

2. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Составные элементы торгового обслуживания покупателей. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров.
3. Услуги розничной торговли: основные и дополнительные услуги: перечень, их значение,
4. Специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.
5. Классификация услуг розничной торговли.
6. Качество услуг розничной торговли.
7. Обязательные и рекомендательные требования к качеству услуг.
8. Методы контроля и определение показателей качества услуг розничной торговли.
9. Нормативно-правовая база, регламентирующая качество услуг.

Тема 9. Материально-техническая база коммерческой деятельности.

1. Понятие материально-технической базы коммерческой деятельности.
2. Структура материально-технической базы коммерческой деятельности.
3. Показатели оценки эффективности использования материально-технической базы коммерческой деятельности.
4. Основные направления деятельности по развитию материально-технической базы торговых предприятий.

Тема 11. Технология складского товародвижения

1. Назначение и основные операции технологии складского товародвижения.
2. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы.
3. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.
4. Понятие и назначение технологии хранения товаров. Сущность и задачи складирования товаров на складе.
5. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение.
6. Виды и типы складов, их краткая характеристика.
7. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров на складе.
8. Уход за товарами при хранении на складе. Контроль за режимом хранения.
9. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров в склада.
10. Технология отпуска товаров.

4. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Промежуточная аттестация обучающихся по учебной дисциплине «Основы коммерческой деятельности», осуществляется по завершении изучения дисциплины и позволяет определить качество и уровень ее освоения. Предметом оценки освоения учебной дисциплины являются умения и знания и освоение компетенций.

Спецификация

Дифференцированный зачет является формой промежуточной аттестации для оценки умений и знаний обучающихся 3 курса специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров базовой подготовки по программе учебной дисциплины ОПД.01 «Основы коммерческой деятельности».

Дифференцированный зачет проводится после изучения всего программного материала в устной форме.

Контрольные вопросы и задания зачета

№	Контрольные вопросы	Тема
1	Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство, товар, услуга. Развитие коммерции и предпринимательства в России и в г.Магнитогорске.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2	Коммерческая деятельность: назначение, цели, задачи, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности. Условия осуществления коммерческой деятельности.	
3	Структура коммерческой деятельности.	
4	Средства коммерческой деятельности, их краткая характеристика.	
5	Современные формы и виды торговли: понятие, назначение, функции, основные элементы. Правовая база. Основные направления развития современных форм торговли в России.	Тема 2. Формы и функции торговли
6	Объекты современной торговли: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Специфика объектов коммерческой деятельности торговли, общие представления	Тема 3. Объекты и субъекты современной торговли
7	Субъекты современной торговли, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Классификация субъектов по различным признакам	
8	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Услуги оптовой торговли.	Тема 4 Характеристика оптовой и розничной торговли
9	Целевое назначение розничной торговли и ее значение. Специфические особенности коммерческой деятельности в рамках розничной и оптовой торговли, целевые установки и функции.	

10	Назначение и классификация организаций оптовой и розничной торговли. Характеристика основных классов предприятий оптовой и розничной торговли.	
11	Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы	Тема 5 Розничная торговая сеть
12	Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом	
13	Товароснабжение розничной торговой сети: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть.	
14	Размещение розничных торговых организаций. Принципы, правила и виды размещения предприятия, в том числе мелкорозничной торговой сети.	Тема 6 Размещение и планировка розничных торговых организаций.
15	Устройство и основы технологических планировок магазинов: понятие, назначение. Планировка торгового зала. Показатели использования площади магазина	
16	Основные функциональные группы помещений магазина. Требования к технологическому решению торговых помещений.	
17	Технология товародвижения в магазине. Структура торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли.	Тема 7. Технология товародвижения в розничной торговле.
18	Технология погрузо-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация.	
19	Составные элементы торгового обслуживания покупателей.	Тема 8. Торговое обслуживание покупателей
20	Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов	
21	Услуги розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли.	
22	Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, номенклатура показателей качества. Методы контроля и определение показателей качества услуг розничной торговли.	
23	Материально-техническая база коммерческой деятельности: понятие, структура, показатели оценки эффективности использования.	Тема 9. Материально-техническая база коммерческой деятельности
24	Основные направления деятельности по развитию материально-технической базы торговых предприятий.	

25	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.	Тема 10. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли
26	Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика.	
27	Определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов	
28	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе.	Тема 11. Технология складского товародвижения
29	Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Штрих-кодирование учета и идентификации товаров в складе.	
30	Технология отпуска товаров со склада.	

№	Типовые задания	Тема
1	Производственное объединение «Южуралкондитер» г.Челябинск поставили оптовому торговому предприятию г. Магнитогорска партию товаров на 260 т.р. Оптовое предприятие уже имеет заявки от пяти розничных торговых предприятий: №1 на сумму 42 т.р., №2 на сумму 57 т.р., №3 на сумму 125 т.р., №4 на сумму 80 т.р., №5 на сумму 64 т.р. Опишите и охарактеризуйте виды и типы поставщиков и покупателей и решите, следует ли оптовому предприятию закупать товары в другом регионе и на какую сумму.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности
2	Проанализируйте виды хозяйственных связей между магазином «Новатор» ТД «Ситно» с поставщиками (предприятиями – изготовителями и оптовыми предприятиями).	
3	В течение года супермаркет «Магнит» получал молочную продукцию от 8 поставщиков. Коммерческим аппаратом принято решение в будущем ограничиться услугами пяти поставщиков. Каким поставщикам следует отдать предпочтение? Ответ обоснуйте.	
4	ОАО Концерн «Бабаевский» г.Москва направил торговому дому «Ситно» г.Магнитогорск оферту для заключения договора на поставку кондитерских товаров. Что собой представляет оферта? Составьте оферту. В чем будет заключаться акцепт фирмы на оферту? Составьте акцепт.	

5	Руководителю торгового дома «Ситно» предстоит заключить договор на поставку кондитерских товаров с новой неизвестной ему фирмой «Славянка» г.Старый Оскол. Какие действия руководителя должны предшествовать заключению договора? Какой вид договора лучше всего заключить в данной ситуации? - Какие обязательные условия необходимо включить в договор?	
6	При заключении договора-поставки между ООО «Волснаб» г.Кострома и ТД «ситно» на поставку сливочного масла, в проекте договора оказались не предусмотрены разделы «Порядок и сроки поставки» и «Имущественная ответственность» сторон за невыполнение договорных обязательств. Какие последствия повлечет за собой заключение такого варианта договора? Каким образом можно исправить сложившуюся ситуацию? Определите срок поставки, формы товароснабжения, методы и маршруты завоза? Каков порядок урегулирования спорных вопросов при заключении договоров?	
7	От можайской швейной фабрики ЗАО «Заря» 27 февраля т. г. поступило коммерческое предложение Магнитогорскому ООО «Эрна» заключить договор на поставку швейных и трикотажных изделий на следующий год. Составьте спецификацию к проекту договора. Какие необходимые условия должен содержать договор поставки?	
8	Разработайте схему основных типов и форм организаций оптовой торговли на товарном рынке.	Тема 2. Формы и функции торговли
9	В городе, около 10 частных предпринимателей занимаются поставками овощей в торговые предприятия. Каждый из предпринимателей занимается поставками в одиночку, «на свой страх и риск». Проблемы у них общие: высокие издержки, поиски выгодных поставщиков, плохие хранилища, зависимость от транспорта. Обдумав ситуацию, предприниматели пришли к выводу о необходимости объединения. Какую организационно – правовую форму можно предложить предпринимателям?	Тема 3. Объекты и субъекты современной торговли
10	Руководитель ТД «Ситно» поручил товароведом торгового отдела посетить деловые встречи с поставщиками с целью изучения источников товарных ресурсов и заключения договоров поставки. Предложите возможные виды и типы оптовых предприятий, которые могут посетить товароведы торгового дома.	Тема 4 Характеристика оптовой и розничной торговли
11	Торговая компания «Магнит» открывает магазин по продаже продовольственных товаров с площадью торгового зала 350 кв.м. Определите вид и тип магазина и обоснуйте их выбор. Дайте характеристику магазина данного типа.	Тема 5 Розничная торговая сеть

12	Приведите примеры магазинов различных видов и типов, расположенных в г. Магнитогорске. Покажите отличия между универмагом и универсамом согласно основным признакам, характеризующим типы универсальных магазинов	
13	В новом жилом микрорайоне открывается магазин по продаже продовольственных товаров с площадью торгового зала 400 кв.м. Предложите вид и тип магазина, дайте его предположительную характеристику. Какие группы помещений должны быть в магазине данного типа? Предложите планировку торгового зала.	
14	Торговая компания «Перекресток» открывает магазин по продаже продовольственных товаров универсального ассортимента с площадью торгового зала 1000 кв.м. Определите тип магазина и обоснуйте его выбор. Укажите какие группы помещений должны быть в магазине данного типа.	
15	Укажите возможные формы товароснабжения и схемы завоза продовольственных и	

6	<p>непродовольственных товаров в магазин «Карат» ТД «Ситно». (заполните таблицу)</p> <table border="1" data-bbox="304 226 975 1368"> <thead> <tr> <th data-bbox="304 226 531 376">Наименование товарной группы</th> <th data-bbox="531 226 700 376">Форма товароснабжения</th> <th data-bbox="700 226 796 376">Схема закупа</th> <th data-bbox="796 226 975 376">Обоснование</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="304 376 531 1368"> 1. Кондитерские товары в ассортименте 2. Сахар 3. Напитки безалкогольные 4. Консервы мясные в ассортименте 5. Консервы овощные 6. Молоко и молочные продукты 7. Крупы в ассортименте 8. Макароны и изделия 9. Колбасные изделия 10. Хлеб и хлебобулочные изделия 11. Игрушки 12. Хозяйственные товары </td> <td data-bbox="531 376 700 1368"></td> <td data-bbox="700 376 796 1368"></td> <td data-bbox="796 376 975 1368"></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="296 1406 1070 1552">Сделайте выбор между транзитной и складской поставкой товара для 8 производителей и 100 магазинов. Обоснуйте выбор экономичностью поставки (по минимуму числу поставок).</p>	Наименование товарной группы	Форма товароснабжения	Схема закупа	Обоснование	1. Кондитерские товары в ассортименте 2. Сахар 3. Напитки безалкогольные 4. Консервы мясные в ассортименте 5. Консервы овощные 6. Молоко и молочные продукты 7. Крупы в ассортименте 8. Макароны и изделия 9. Колбасные изделия 10. Хлеб и хлебобулочные изделия 11. Игрушки 12. Хозяйственные товары				
Наименование товарной группы	Форма товароснабжения	Схема закупа	Обоснование							
1. Кондитерские товары в ассортименте 2. Сахар 3. Напитки безалкогольные 4. Консервы мясные в ассортименте 5. Консервы овощные 6. Молоко и молочные продукты 7. Крупы в ассортименте 8. Макароны и изделия 9. Колбасные изделия 10. Хлеб и хлебобулочные изделия 11. Игрушки 12. Хозяйственные товары										
17	<p>Выполните планировку помещений магазина ТД «Ситно». Укажите название предложенного варианта планировки торгового зала. Обоснуйте эффективность существующего варианта планировки; при необходимости предложите свой вариант.</p>	<p>Тема 6 Размещение и планировка розничных торговых организаций.</p>								

18	В новом жилом микрорайоне открывается магазин по продаже непродовольственных товаров с площадью торгового зала 600 кв м. Предложите вид и тип магазина, дайте его предположительную характеристику. Какие группы помещений должны быть в магазине данного типа? Предложите планировку торгового зала.	
19	В супермаркет «Перекресток» поступили фасованные макаронные изделия. Накладная №642813 от 17.05.т. г. Производитель ОАО «Макфа» Челябинская область, Сосновый район, п.Рощино. При приемке макаронных изделий была обнаружена недостача по количеству штук в отдельных упаковках. Какие действия должны предпринять работники магазина? Оформите акт приемки товара (недостающие данные возьмите произвольно).	Тема 7. Технология товародвижения в розничной торговле.
20	При приемке партии муки, поступившей со склада ТД «Ситно», была обнаружена недостача. Приемка приостановлена. Какие действия должны предпринять работники магазина? Какие документы должны быть оформлены? Составьте необходимые документы.	
21	В магазин поступили кондитерские изделия конфеты «Ласточка». При приемке оказалось, что конфеты по качеству не соответствуют техническим условиям. Как должны поступать работники магазина в данной ситуации? Каковы сроки приемки? С кем осуществляется приемка?	
22	Торговая фирма «Квант» в предстоящем году открывает следующие типы магазинов: Супермаркет – 500кв.м; Гипермаркет-4000кв.м; «Техника» - 800кв.м; Товары для дома-200кв.м. Магазин «Cash & Carry»-700кв.м. Для повышения имиджа фирмы и ее магазинов необходимо предложить и обосновать дополнительные виды услуг, разработать технологический процесс одной из услуг.	Тема 8. Торговое обслуживание покупателей
23	В супермаркете «Класс» продавцы испытывают высокую тревожность при обслуживании покупателей. Какими факторами вызывается, на Ваш взгляд, высокая тревожность продавцов магазина? Как можно преодолеть эту тревожность?	
24	При продаже товаров по образцам в магазине «Эксперт» у покупателей иногда возникают претензии по поводу неполного соответствия проданного товара демонстрировавшемуся образцу. Какие меры следует, по вашему мнению, предпринять, чтобы избежать развития конфликта?	
25	В торговом комплексе «Гостинный двор» при обслуживании покупателей продавцы часто используют технику «ведения за собой» покупателя. С какими проблемами может столкнуться продавец, реализуя данную технику?	
26	Руководитель магазина самообслуживания решил, что	Тема 9. Материально-

	<p>площадь торгового зала и емкость оборудования, установленного в торговом зале, используются неэффективно. Какие показатели позволили сделать такой вывод? Приведите примеры. Каково решение данной проблемы?</p>	<p>техническая база коммерческой деятельности</p>																																		
27	<p>Ассортимент склада включает 16 позиций. Предположим, что груз поступает и отпускается целыми грузовыми пакетами, хранится в стеллажах на поддонах в пакетированном виде, и все операции с ним полностью механизированы. Груз размещается на хранение по случайному закону. Реализация товаров за месяц.</p> <table border="1" data-bbox="300 629 1082 1317"> <thead> <tr> <th data-bbox="300 629 943 707">Товар (наименование ассортиментной позиции)</th> <th data-bbox="943 629 1082 707">Количество</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td data-bbox="300 707 943 745">А</td><td data-bbox="943 707 1082 745"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 745 943 784">Б</td><td data-bbox="943 745 1082 784"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 784 943 822">В</td><td data-bbox="943 784 1082 822"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 822 943 860">Г</td><td data-bbox="943 822 1082 860"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 860 943 898">Д</td><td data-bbox="943 860 1082 898"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 898 943 936">Е</td><td data-bbox="943 898 1082 936"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 936 943 974">Ж</td><td data-bbox="943 936 1082 974"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 974 943 1012">З</td><td data-bbox="943 974 1082 1012"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1012 943 1050">И</td><td data-bbox="943 1012 1082 1050"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1050 943 1088">К</td><td data-bbox="943 1050 1082 1088"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1088 943 1126">Л</td><td data-bbox="943 1088 1082 1126"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1126 943 1164">М</td><td data-bbox="943 1126 1082 1164"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1164 943 1202">Н</td><td data-bbox="943 1164 1082 1202"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1202 943 1240">О</td><td data-bbox="943 1202 1082 1240"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1240 943 1279">П</td><td data-bbox="943 1240 1082 1279"></td></tr> <tr><td data-bbox="300 1279 943 1317">Р</td><td data-bbox="943 1279 1082 1317"></td></tr> </tbody> </table> <p>Расположите все ассортиментные позиции в порядке убывания количества отпускаемых за месяц грузовых пакетов. Начертите упрощенную схему склада, на которую нанесите места хранения грузов. (Для упрощения считаем, что длина одного места хранения составляет 1м).</p>	Товар (наименование ассортиментной позиции)	Количество	А		Б		В		Г		Д		Е		Ж		З		И		К		Л		М		Н		О		П		Р		<p>Тема 10. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли</p>
Товар (наименование ассортиментной позиции)	Количество																																			
А																																				
Б																																				
В																																				
Г																																				
Д																																				
Е																																				
Ж																																				
З																																				
И																																				
К																																				
Л																																				
М																																				
Н																																				
О																																				
П																																				
Р																																				
28	<p>В торговое предприятие ООО «Магпрод» поступила партия рыбных консервов от ООО «Атлантик» г.Челябинск в 50 коробках. При вскрытии коробок по счету обнаружена недостача. Какие нормативные документы регламентируют приемку товаров по количеству? Каковы сроки приемки? С кем осуществляется приемка, если поставщик по вызову не явился?</p>	<p>Тема 11. Технология складского товародвижения</p>																																		
29	<p>В соответствии с заключенным договором поставки Каневский сахарный завод Краснодарского края отгрузил вагон сахара на станцию Магнитогорск в адрес ТД «Ситно». В ходе приемки сверка с накладной показала, что имеется недостача товара; при проверке качества сахара на складе в 7 ящиках обнаружено ярко</p>																																			

	выраженное потемнение, что не соответствует требованиям стандарта. Объясните дальнейший порядок приемки товара и оформите соответствующие документы.	
30	На склад ТД «Ситно» поступила партия рыбных консервов (поставщик ОАО «Дальморепродукты») по железной дороге. При приемке было установлено: вагон прибыл с нарушенными пломбами и имеется недостача товара. Как поступить грузополучателю в данной ситуации? Какие нормативные документы регулируют взаимоотношения сторон по перевозке грузов? Кто должен принимать участие в приемке товаров от железной дороги? Составьте соответствующие документы. (Недостающие данные взять произвольно).	

Критерии оценки

Оценки **"отлично"** заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценки **"хорошо"** заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценки **"удовлетворительно"** заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Оценка **"неудовлетворительно"** выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.