

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Кандрашина Елена Александровна
Должность: Врио ректора ФГОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
Дата подписания: 02.08.2023 16:49:45
Уникальный программный ключ:
b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Факультет среднего профессионального и предпрофессионального образования
Кафедра факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол № 11 от 30 мая 2023 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины ПМ.01.ЭК Экзамен по модулю
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация (степень) выпускника менеджер по продажам

Оглавление

- 1. Общие положения**
- 2. Экзаменационная комиссия**
- 3. Формы и порядок проведения экзамена по модулю**
- 4. Порядок проведения экзамена по модулю для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья**
- 5. Содержание экзамена по модулю**
- 6. Условия реализации программы экзамена по модулю**
- 7. Фонд оценочных средств для проведения экзамена по модулю**

1. Общие положения

Программа экзамена по модулю профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (далее – программа) является частью профессионального модуля основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» квалификации «Менеджер по продажам».

Программа разработана в соответствии с требованиями Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», «Положением о промежуточной аттестации по профессиональным модулям основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования в ФГБОУ ВО «СГЭУ», утвержденного приказом ректора от 27 марта 2020 г. № 225-ОВ.

Программа устанавливает правила организации и проведения экзамена по модулю обучающихся, завершающих освоение профессионального модуля и определяет готовность обучающегося к выполнению вида деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» посредством оценивания их общих и профессиональных компетенций, определенных во ФГОС СПО и сформированных в ходе освоения междисциплинарных курсов, учебной и производственной практики в составе профессионального модуля.

Студентам и лицам, привлекаемым к сдаче экзамена по модулю, во время его проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Программа экзамена по модулю, а также критерии оценки знаний, утвержденные Университетом, доводятся до сведения студентов, не позднее, чем за месяц до проведения экзамена по модулю.

2. Экзаменационная комиссия

В целях определения соответствия результатов освоения студентами профессионального модуля требованиям ФГОС СПО экзамен по модулю проводится экзаменационной комиссией.

По каждому профессиональному модулю ОПОП СПО формируется специальная экзаменационная комиссия. В отдельных случаях может быть создана единая экзаменационная комиссия для группы родственных профессиональных модулей.

В состав экзаменационной комиссии включаются: председатель комиссии - представитель работодателя; преподаватели профессионального цикла; преподаватели профессионального цикла, не участвовавшие в обучении по данному профессиональному модулю, секретарь комиссии - из числа работников университета (без права голоса в процедурах принятия решений), представитель организации, на базе которой проходит экзамен по модулю, если он проводится вне образовательного учреждения (по согласованию).

Секретарь экзаменационной комиссии ведет делопроизводство и осуществляет организационные функции.

3. Формы и порядок проведения экзамена по модулю

Экзамен по модулю в зависимости от профиля и содержания профессионального модуля, других условий организации образовательного процесса может проводиться:

на предприятиях (в организациях) - заказчиках кадров, в том числе по месту прохождения кандидатами производственной практики по профилю специальности, в образовательном учреждении, где кандидаты осваивали профессиональный

модуль.

В помещении, где проводится экзамен по модулю, должна быть подготовлена необходимая учебно-методическая и нормативно-регламентирующая документация, в том числе:

утвержденная в установленном порядке, рабочая программа профессионального модуля, по которому реализуются оценочные процедуры, утвержденные комплекты оценочных средств по профессиональному модулю, в том числе инструкции по выполнению практических заданий (для каждого кандидата, участвующего в аттестации),

инструкции по технике безопасности при работе с оборудованием и компьютерной техникой во время экзамена по модулю (при необходимости),

дополнительные информационные и справочные материалы, регламентированные условиями оценивания (наглядные пособия, нормативные документы и образцы, базы данных и т.д.),

другие необходимые нормативные и организационно-методические документы.

К экзамену по модулю допускаются обучающиеся, успешно освоившие все элементы программы ПМ: теоретическую часть модуля (МДК) и практики.

Экзамен по модулю может включать в себя один или несколько видов аттестационных испытаний, направленных на оценку готовности обучающихся, завершивших освоение профессионального модуля, к реализации основного вида деятельности:

Выполнение комплексного практического задания — для оценки готовности к выполнению основного вида деятельности. Технология оценивания: сопоставление продемонстрированных параметров деятельности и/или характеристик продукта деятельности с заданными эталонами и стандартами по критериям.

Выполнение серии практических заданий - для оценки готовности к выполнению отдельных трудовых функций (профессиональных компетенций). Технология оценивания: сопоставление параметров продемонстрированной деятельности и/или характеристик продукта деятельности с заданными эталонами и стандартами по критериям.

Защита портфолио (выступает как дополнительный метод оценивания). Технология оценивания: сопоставление установленных квалификационных требований с набором документированных свидетельских показаний, содержащихся в портфолио.

Различные (обусловленные спецификой вида деятельности и условий обучения) сочетания указанных выше методов оценивания.

При организации экзамена по модулю могут использоваться элементы накопительной системы оценивания квалификации кандидатов. Отдельные профессиональные компетенции в составе вида деятельности, трудоемкость выполнения которых существенно превышает ограниченное время экзамена по модулю, могут быть оценены во время зачета по учебной и/или производственной практике (по профилю специальности), при условии присутствия представителя работодателя и надлежащего документального оформления полученных результатов. В этом случае на экзамен по модулю представляются соответствующие зачетные ведомости с подписями работодателей. Решением экзаменационной комиссии в ходе экзамена по модулю производится перезачет данных профессиональных компетенций, что удостоверяется подписями членов комиссии в протоколах экзамена по модулю.

В день проведения экзамена по модулю другие формы учебной нагрузки не предусматриваются.

В соответствии с требованиями статьи 9 Федерального закона «О персональных данных» от 27.07.2006 № 152-ФЗ, кандидат должен подтвердить согласие на обработку своих персональных данных.

Перед началом экзамена по модулю член экзаменационной комиссии знакомит

кандидатов с инструкциями, содержанием аттестационных испытаний и правилами их выполнения. Время инструктажа не входит в продолжительность экзамена по модулю, установленную комплектами оценочных средств.

Председатель экзаменационной комиссии перед началом экзамена по модулю проводит инструктаж с экзаменаторами по содержанию и технологии оценивания компетентностных образовательных результатов, консультирует их по возникающим организационным и методическим вопросам и выдает рабочие комплекты оценочных средств (комплекты экзаменатора) для осуществления оценочных процедур.

В помещении, где проводится квалификационный экзамен, могут присутствовать: кандидаты, внесенные в протокол экзамена по модулю, члены экзаменационной комиссии, наблюдатели, специалисты, осуществляющие техническое обслуживание оборудования, в том числе компьютерной техники (при необходимости).

Время выполнения кандидатами практического задания не должно превышать времени, отведенного на его выполнение в соответствующих комплектах оценочных средств. По завершению установленного срока результаты выполнения заданий (продукты деятельности кандидата) сдаются экзаменаторам.

Решение о результатах экзамена по модулю принимается экзаменационной комиссией в отсутствие кандидатов открытым голосованием простым большинством голосов присутствующих членов комиссии на основании подсчета результатов по инструкциям и/или по критериям оценки, зафиксированных в комплектах оценочных средств. При равенстве голосов принимается то решение, за которое проголосовал председатель экзаменационной комиссии.

Особое мнение члена экзаменационной комиссии представляется в письменном виде и приобщается к протоколу экзамена по модулю.

По результатам экзамена по модулю в отношении каждого кандидата экзаменационной комиссией выносятся одно из следующих решений:

- а) вид деятельности (отдельные профессиональные компетенции) кандидатом освоен(ы),
- б) вид деятельности (отдельные профессиональные компетенции) кандидатом не освоен(ы).

Решение экзаменационной комиссии фиксируется в экзаменационном листе кандидата, протоколе экзамена по модулю, зачетной книжке кандидата (кроме неудовлетворительной оценки).

Протокол экзамена по модулю и экзаменационный лист кандидата подписывают председатель, секретарь комиссии и экзаменаторы, присутствовавшие на экзамене.

Запись в зачетной книжке «профессиональный модуль *Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью* - освоен» удостоверяется подписью председателя экзаменационной комиссии.

В случае неявки кандидата на экзамен секретарем экзаменационной комиссии в протоколе экзамена по модулю производится запись «не явился».

Повторная сдача (пересдача) экзамена по модулю проводится на специальном (дополнительном) заседании экзаменационной комиссии.

Оформленные в установленном порядке протокол экзамена по модулю, комплекты оценочных средств и экзаменационные листы кандидатов хранятся в архиве университета в течение пяти лет.

На основании протокола экзамена по модулю издается приказ ректора университета об утверждении итогов промежуточной аттестации по профессиональному модулю ОПОП СПО.

4. Порядок проведения экзамена по модулю для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья экзамен по модулю проводится Университетом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

При проведении экзамена по модулю обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

проведение экзамена по модулю для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся при сдаче экзамена по модулю;

присутствие в аудитории ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с членами экзаменационной комиссии);

пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при сдаче экзамена по модулю с учетом их индивидуальных особенностей;

обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Дополнительно при проведении экзамена по модулю обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий обучающихся с ограниченными возможностями здоровья:

а) для слепых:

задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения экзамена по модулю оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, или зачитываются ассистентом;

письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту;

обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения экзамена по модулю оформляются увеличенным шрифтом;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

по их желанию экзамен по модулю может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (с тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

по их желанию экзамен по модулю может проводиться в устной форме.

Обучающиеся или родители (законные представители) несовершеннолетних не позднее чем за месяц до даты проведения экзамена по модулю подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении экзамена по модулю.

5. Содержание экзамена по модулю

Экзамен по модулю профессионального модуля ПМ.01 проводится в устной форме и состоит из выполнения практических заданий.

Задания для экзамена по модулю следующего вида:

- задания для оценки уровня освоения вида деятельности в целом;
- задания для оценки уровня освоения группы компетенций, соответствующих определенному разделу модуля;
- задания для оценки уровня освоения отдельных компетенций внутри профессионального модуля.

Содержание заданий максимально приближено к ситуации профессиональной деятельности.

Содержание экзаменационного задания:

1. Задачная формулировка.
2. Источник информации (информационный ресурс) для деятельности обучающегося.
3. Бланк для выполнения задания.
4. Перечень необходимого оборудования, инструмента, расходных материалов в расчете на одного обучающегося.
5. Время выполнения на одного обучающегося.
6. Инструмент проверки: эталон выполнения работы (перечень действий в верной последовательности и наблюдаемых характеристик), критерии оценки, шкалы оценки, указания для подсчета баллов или прекращения процедуры оценивания, условия положительного/отрицательного заключения.

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ

6.1. Для реализации программы предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; библиотека, читальный зал с выходом в интернет; помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования; актовый зал; помещение для самостоятельной работы, оснащенные в соответствии с ОПОП по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

6.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд Университета имеет электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном

процессе.

6.2.1. Электронные издания

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490476>
2. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
3. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

6.2.2. Электронные ресурсы

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>
2. Электронная библиотечная система Юрайт Издательство Юрайт <https://biblio-online.ru/>
3. Платформа «Библиокомплектатор» <http://www.bibliocomplectator.ru/>
4. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации <https://www.nalog.ru/>
6. Официальный сайт Пенсионного фонда России <http://www.pfrf.ru/>
7. Официальный сайт Фонда социального страхования <http://fss.ru/>
8. Официальный сайт Фонда обязательного медицинского страхования <http://www.ffoms.ru/>
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

6.2.3. Дополнительные источники

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>
3. Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:

6.3. Обязательное программное обеспечение

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ

7.1. Паспорт оценочных средств

Контроль и оценка результатов экзамена по модулю профессионального модуля ПМ.01 определяются решением экзаменационной комиссии «Основной вид деятельности освоен / не освоен».

Экзамен по модулю - заключительный этап проверки сформированности общих и профессиональных компетенций.

Перечень общих компетенций

| Код | Наименование общих компетенций |
|--------|--|
| ОК 01. | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам. |
| ОК 02. | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности. |
| ОК 03. | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. |
| ОК 04. | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде. |
| ОК 05. | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста. |
| ОК 06 | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения. |
| ОК 07 | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях. |
| ОК 08 | Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности. |
| ОК 09. | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. |

Перечень профессиональных компетенций

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

В результате сдачи экзамена по модулю студент должен:

| | |
|---------------------------------------|--|
| <i>Иметь практический опыт</i> | приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда. |
| <i>уметь</i> | устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной и оптовой торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организациям торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. |

| | |
|--------------|---|
| знать | <p>составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</p> <p>правила торговли;</p> <p>классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;</p> <p>организационные и правовые нормы охраны труда;</p> <p>причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;</p> <p>технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;</p> <p>основы формирования мотивационной политики организации</p> <p>принципы организации и технологии коммерческой деятельности на предприятиях торговли.</p> |
|--------------|---|

7.2. Результаты сформированности компетенций

Обучающийся, прошедший экзамен по модулю и освоивший профессиональный модель, должен обладать следующими профессиональными компетенциями (далее - ПК), соответствующими основному виду деятельности, предусмотренным ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»:

| Основные виды деятельности | Код и наименование компетенции | Показатели освоения компетенции |
|--|--|--|
| <i>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</i> | <i>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</i> | <p>Практический опыт: установления коммерческих связей;</p> <p>Знания: предмет, метод и задачи коммерческой деятельности предприятий торговли; современные тенденции развития коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли;</p> <p>Умения: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p> |
| | <i>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</i> | <p>Практический опыт: управления ассортиментом товаров и торговых услуг на основе изучения спроса покупателей, организации технического оснащения предприятий оптовой и розничной торговли</p> <p>Умения: управлять товарными запасами и потоками;</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | | <p>Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; современные тенденции развития коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли;</p> |
| | <p><i>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</i></p> | <p>Практический опыт: оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организации и управления торгового-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли управления ассортиментом товаров и торговых услуг на основе изучения спроса покупателей,</p> |
| | | <p>Умения: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p> |
| | | <p>Знания: предмет, метод и задачи коммерческой деятельности предприятий торговли;</p> |
| | | <p><i>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</i></p> |
| | <p><i>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</i></p> | <p>Практический опыт: организации и управления торгового-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли организации технического оснащения предприятий оптовой и розничной торговли</p> |
| | | <p>Умения: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</p> |
| | | <p>Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; современные тенденции развития коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли;</p> |
| | <p><i>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</i></p> | <p>Практический опыт: организации технического оснащения предприятий оптовой и розничной торговли</p> |
| | | <p>Знания: услуги оптовой и розничной торговли:</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | | основные и дополнительные; |
| | | Умения: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; |
| | <i>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</i> | Практический опыт: овладение навыками практической работы, закрепление и углубление теоретических знаний при изучении коммерческой деятельности; |
| | | Знания: государственное регулирование коммерческой деятельности; инновации в области технического оснащения предприятий торговли |
| | | Умения: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; |
| | <i>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</i> | Практический опыт: овладение навыками организации, планирования, мотивации и контроля деятельности экономического субъекта; оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организации и управления торгового-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли |
| | | Знания: основы формирования мотивационной политики организации принципы организации и технологии коммерческой деятельности на предприятиях торговли; современные тенденции развития коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли; |
| | | Умения: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; |

| | | |
|--|--|---|
| | <p><i>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</i></p> | <p>Практический опыт: овладение навыками практической работы, закрепление и углубление теоретических знаний при изучении коммерческой деятельности;</p> <p>Знания: современные тенденции развития коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли; особенности организации технологических и торговых процессов; инновации в области технического оснащения предприятий торговли</p> <p>Умения: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</p> |
| | <p><i>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</i></p> | <p>Практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</p> <p>Знания: предмет, метод и задачи коммерческой деятельности предприятий торговли;</p> <p>Умения: управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; определять оптимальный вид и тип транспортного средства для перевозки продукции.</p> |
| | <p><i>ПК 1.10 Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.</i></p> | <p>Практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;</p> <p>Знания: классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность; инновации в области технического оснащения предприятий торговли</p> |

| | | |
|--|--|---|
| | | Умения: эксплуатировать торговое-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику |
|--|--|---|

7.3. Материалы для заданий экзамена по модулю

Контролируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

Перечень вопросов, входящих в экзамен по модулю:

- 1) Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении
- 2) Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров
- 3) Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент
- 4) Система, процесс и условия обслуживания
- 5) Управление качеством процесса обслуживания
- 6) Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов
- 7) Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий
- 8) Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков
- 9) Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности
- 10) Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия
- 11) Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития
- 12) Системный подход к проектированию коммерческой деятельности
- 13) Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
- 14) Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации
- 15) Структура управления коммерческой деятельностью предприятий
- 16) Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
- 17) Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание
- 18) Защита коммерческой информации
- 19) Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления
- 20) Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация
- 21) Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет
- 22) Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники
- 23) Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и

- принятие решений на его основе
- 24) Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности
 - 25) Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций
 - 26) Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль
 - 27) Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров
 - 28) Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
Процесс формирования товарных запасов
 - 29) Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика
 - 30) Оценка конкурентоспособности предприятий
 - 31) Система, процесс и условия обслуживания
 - 32) Управление качеством процесса обслуживания
 - 33) Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков
 - 34) Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
Процесс формирования товарных запасов
 - 35) Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика
 - 36) Подходы к определению розничной торговли, ее задачи и функции
 - 37) Классификация предприятий розничной торговли
 - 38) Услуги предприятий розничной торговли
 - 39) Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
 - 40) Подходы к определению оптовой торговли, ее задачи и функции на микро- и макроуровне
 - 41) Классификация оптово-посреднических структур
 - 42) Факторы развития оптовой торговли на региональном, федеральном и мировом уровне
 - 43) Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети
 - 44) Источники и формы снабжения розничной торговой сети.
 - 45) Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
 - 46) Характеристика этапов процесса закупочной работы
 - 47) Принципы закупки и поставки товаров, их организация и учет
 - 48) Виды складских помещений и их планировка
 - 49) Определение потребности в складской площади
 - 50) Складской технологический процесс, его составные части
 - 51) Размещение, укладка и хранение товаров на складе
 - 52) Принципы организации складского технологического процесса
 - 53) Структура аппарата склада и функции его работников
 - 54) Классификация и характеристика основных видов тары
 - 55) Унификация, стандартизация и качество тары
 - 56) Функции тары и упаковки, требования, предъявляемые к ним
 - 57) Определение потребности предприятия в некоторых видах торгового оборудования
 - 58) Организация системы безопасности на предприятиях торговли
 - 59) Проектирование и нормы предприятий торговли
 - 60) Организация строительства предприятий торговли
 - 61) Реконструкция и ремонт предприятий торговли

- 62) Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на оптовых предприятиях и в магазинах.
- 63) Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней.
- 64) Подбор, размещение и использование торговой мебели.
- 65) Классификация торгового инвентаря. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря.
- 66) Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.
- 67) Назначение и классификация весоизмерительного оборудования.
- 68) Основные требования, предъявляемые к весам. Поверка и клеймение весов.
- 69) Выбор типа весов и определение потребности в них.
- 70) Фасовочно-упаковочное оборудование и технические средства для товарной обработки, их функциональное назначение и виды.
- 71) Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.
- 72) Классификация торгового холодильного оборудования.
- 73) Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности.
- 74) Классификация контрольно-кассовых машин, предъявляемые к ним требования.
- 75) Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин, техника безопасности. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.
- 76) Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них.
- 77) Сканирующие устройства. POS – терминалы.
- 78) Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.
- 79) Машины для резки, распила и измельчения продуктов.
- 80) Маркировочное и этикетировочное оборудование.
- 81) Классификация торговых автоматов.
- 82) Классификация подъемно-транспортного оборудования.
- 83) Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.
- 84) Организация труда работников магазина: бригадная и индивидуальная форма организации труда.
- 85) Материальная ответственность работников магазина.
- 86) Планировка рабочих мест работников розничных торговых предприятий.
- 87) Режим работы и условия труда в магазине.
- 88) Требования, предъявляемые к охране труда.
- 89) Мероприятия по охране труда. Требования безопасности технологических процессов на складах и в магазинах.
- 90) Требования к местам организации погрузочно-разгрузочных работ.
- 91) Средства защиты работников коммерческих предприятий: средства индивидуальной и коллективной защиты.

Перечень практических задач, входящих в экзамен по модулю:

Задача 1

По представленной проблемной ситуации:

- 1) построить цепочку создания ценности коммерческого предприятия;
- 2) оценить экспертным путем ключевой компетенции данной коммерческой фирмы по основным бизнес-процессам, используя критерии качества и скорости их выполнения с присвоением коэффициентов значимости;

3) по каждому бизнес-процессу подсчитать относительные оценки уровня их выполнения по следующей формуле:

$$p_{ij} = \sum_{i=n} a_i y_{ij}$$

где a_i - вес i -го критерия для оценки j -го бизнес-процесса; y_{ij} - балльная оценка j -го бизнес-процесса по i -му критерию;

4) да

ть оценку ключевым слабым местам предприятия по выбранным вами критериям, используя формулу;

5) сделать выводы, касающиеся уровня выполнения соответствующих бизнес-процессов менеджментом организации, и разработать программу кардинального улучшения тех из них, которые получили наихудшие оценки.

Задача 2

Фирма планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 \$ США за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1\$ США и возвращать непроданные товары за полную стоимость. Аренда плаката обойдется в 70\$ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы: 1. Каков порог рентабельности? 2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105\$ США? 3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85\$ США? 4. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490\$ США в неделю? 5. Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490\$ США?

Задача 3

Юридическая консультация № 26 Коллегии адвокатов города Москвы обратилась в Арбитражный суд города Москвы с иском к открытому акционерному обществу «Общемашэкспорт» о взыскании задолженности за предоставленные на основании договора от 29.06.2000г. № 14-Юр/2000 адвокатские услуги и процентов за пользование чужими денежными средствами в соответствии со статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации. Решением от 26.06.01г. исковые требования удовлетворены в полном объеме. При рассмотрении дела в вышестоящем суде выяснилось, что, принимая решение об удовлетворении исковых требований, судом не учтено, что иск по настоящему делу заявлен 16.05.01г., в то время как определением Арбитражного суда города Москвы от 07.12.2000г. по другому делу (№ А40- 43423/00-95-71Б) в отношении ПАО «Общемашэкспорт» возбуждено дело о признании его несостоятельным (банкротом) и введено наблюдение, в связи с чем решение суда первой инстанции было отменено. Каковы последствия возбуждения дела о признании должника несостоятельным (банкротом)? 14 Вправе ли кредиторы должника, в отношении которого возбуждено дело о признании его несостоятельным (банкротом), обращаться с иском заявлением в арбитражный суд к должнику в целях удовлетворения своих требований в индивидуальном порядке? Правильно ли поступил суд вышестоящей инстанции, отменив решение нижестоящего суда?

Задача 4

Покупательница И.П. Снегирева купила в магазине дрожжи германского производства. Придя домой, не обнаружила аннотации на русском языке. Снегирева вернулась в магазин и потребовала русский текст к дрожжам. Продавец сказала, что аннотации на русском языке у нее уже нет: «Были – все раздала». Объясните права И.П. Снегиревой, обязанности и ответственность продавца в данной ситуации.

Задача 5

10 августа покупательница Н.С. Петрова купила в магазине шоколадные конфеты «Ассорти». Через день Н.С. Петрова пришла в магазин и попросила обменять «Ассорти» на «Кедровый грильяж». Однако заведующая секции отказать удовлетворить требования покупательницы. Права ли заведующая секции? Дайте обоснование ответа

Задача 6

Покупатель А.С. Иванов приобрел в магазине «Продукты» творог, который оказался с просроченным сроком годности. На следующий день Иванов обратился в медицинское учреждение, где ему был поставлен диагноз: «отравление творогом». Через неделю Иванов обратился в магазин с требованием оплатить ему все расходы, связанные с лечением. Директор магазина в просьбе Иванова отказал. Каковы дальнейшие действия потребителя в данной ситуации?

Задача 7

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей). Покупатель Соколов 25 марта купил в магазине «Бакалея» кофе натуральный молотый производства Колумбии. 26 марта покупатель обнаружил, что на упаковке отсутствует информация по приготовлению напитка на русском языке. Охарактеризуйте действия покупателя и продавца в данной ситуации.

Задача 8

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей). Покупательница приобрела швейную машинку «Чайка» в магазине «Все для дома». Швейная машинка в период действия гарантийного срока вышла из строя. Покупательница потребовала замены изделия на машину аналогичной марки. Директор магазина сказала покупательнице, что она не имеет права на обмен, а может сделать гарантийный ремонт швейной машины. Какие будут ваши предложения по разрешению создавшейся ситуации? Опишите ситуацию.

Задача 9

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей).

Покупатель В.И. Петров купил в магазине 10 февраля без примерки полуботинки для сына стоимостью 1115 рублей. Позднее, 23 февраля этого же года он обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру. Каковы действия директора магазина в данной ситуации? Опишите ситуацию.

Задача 10

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей).

Покупательница Дымова купила 5 мая в магазине пакет с пшеничной мукой в фабричной упаковке весом 2 кг. 7 мая она пришла в магазин и попросила обменять этот пакет на другой – весом 3 кг. Однако директор магазина отказался удовлетворять просьбу покупательницы.

Прав ли директор? Опишите ситуацию.

Задача 11.

В магазине – павильоне «Продукты» в течение 1-го квартала текущего года была проведена проверка устойчивости товарного ассортимента, наличия дополнительных услуг, отслежено время обслуживания продавцами каждого покупателя, а также

организован опрос покупателей. В итоге были получены следующие данные:

- из указанных в ассортиментном перечне 112 товарных позиций в торговом зале магазина были представлены 108 единиц;
- продавцы обслуживают покупателей на 25% быстрее, чем предусмотрено нормативами;
- дополнительных услуг покупателям в магазине не оказывают;
- из 84 опрошенных покупателей 75 человек дали положительную оценку уровню их обслуживания.

Задание: рассчитать значение интегрального показателя культуры обслуживания покупателей в магазине – павильоне «Продукты».

Задача 12.

Торговое предприятие планирует увеличение суммы прибыли и снижение затрат после получения ссуды в течение первых трех лет в следующих размерах:

| Показатели | 1-й год | 2-й год | 3-й год |
|-------------------------------|---------|---------|---------|
| Прибыль, тыс. руб. | 210 | 280 | 370 |
| Уровень издержек обращения, % | 20,2 | 19,8 | 19,0 |

Предусматривается сохранение среднего уровня валового дохода в размере 25%. Доля условно постоянных издержек обращения предусматривается 36%.

Задание: рассчитать абсолютный показатель точки безубыточности продаж в первом, втором и третьем году.

Задача 13.

В магазине «Универсам» зафиксированы следующие данные:

- время работы машины в час «пик» - 3600с.;
- среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя – 40 с.;
- среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя – 4 шт.;
- время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ – 0,8 с.;
- коэффициент использования рабочего времени контролера – кассира – 0,7;
- число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала – 220 человек.

Задание: рассчитать необходимое количество мест контролеров - кассиров магазина «Универсам», имея представленные выше представленные данные.

Задача 14.

Определить на какую величину произошло отклонение запасов за счет изменения грузооборота при условии:

- плановый среднесуточный грузооборот – 120 т;
- фактический среднесуточный грузооборот – 114 т;
- коэффициент оборачиваемости материалов за год соответствовал плановому и составил – 12.

Задача 15.

Определить коэффициент использования объема стеллажа при условии:

- высота стеллажа – 2,6 м; длина стеллажа – 18 м; глубина полки – 0,5 м; высота полки – 0,4 м;
- высота тарного места – 0,35 м; длина – 0,40 м; ширина – 0,35 м.

Задача 16.

Определить, на какую величину произошло отклонение запасов на складе за счет изменения срока хранения материалов при условии:

- плановый годовой грузооборот – 36000 т;
- нормативный срок хранения – 30 суток;
- фактический коэффициент оборачиваемости материалов за год – 10.

Задача 17.

Рассчитать длину погрузочно-разгрузочного фронта при условии:

- годовое поступление груза – 40000 т;
- коэффициент неравномерности поступления грузов – 1,2;
- склад работает в одну смену;
- количество груза в одном вагоне – 60 т;
- время разгрузки вагона в одной подаче – 3 часа;
- время на смену подачи – 1 час;
- длина вагона – 18 м;
- расстояние между вагонами – 1,5 м.

Задача 18.

Определить максимальную величину складского запаса при условии:

- поставка материалов производится четыре раза в квартал;
- время на подготовку материалов к производственному потреблению – 3 суток;
- расстояние до ближайшего поставщика – 400 км;
- скорость доставки материалов – 200 км/сут.;
- время на организацию поставки и приемки материалов – 5 суток;
- годовой грузооборот склада – 180000 т.

Задача 19.

Определить полезную и общую площадь склада для хранения груза в стеллажах при условии:

- годовой товарооборот – 240000000 руб.;
- стоимость материалов – 12000 руб./т;
- норматив запаса – 28 суток;
- вместимость стеллажа – 100 т;
- размеры стеллажа: длина – 18 м; ширина – 1,6 м;
- коэффициент использования площади – 0,6.

Задача 20.

Определить потребное количество стоечных двухъячеечных стеллажей для хранения проката черных металлов и величину нагрузки на 1 квадратный метр при условии:

- годовой грузооборот – 36000 т;
- норматив запаса – 36 дней;
- размеры ячейки стеллажа: длина – 3,5 м; ширина – 2 м; высота – 1,5 м;
- коэффициент заполнения ячейки – 0,7;

- удельный вес металла – 7,8 т/куб.м.

Задача 21.

Определить срок хранения материалов на складе при условии:

- фактический годовой грузооборот – 82400 т;
- средний остаток материалов на складе – 6700 т.

Задача 22.

Склад имеет площадь 4100 кв.м. При плановом коэффициенте использования площади 0,5 в нем планировалось разместить 5000 т грузов. Фактические запасы составили 5200 т при коэффициенте использования площади 0,6. Как изменилась нагрузка на 1 кв. метр пола? Каковы габаритные размеры склада, если соотношение сторон L:B = 4:1.

Задача 23.

Определить потребное количество стеллажей и коэффициент использования объема стеллажа при условии:

- запас изделий – 1600 штук;
- габариты стеллажа $L \times B \times H = 10 \times 0,6 \times 2,1$ (м);
- габариты изделия $l \times b \times h = 0,65 \times 0,25 \times 0,5$ (м);
- высота полки – 0,6 м.

Задача 24.

Определить полезную и общую площадь склада металлов, если:

- в течение года поступает 40000 т груза;
- коэффициент оборачиваемости составляет – 12;
- нагрузка – 4 т/кв.м;
- коэффициент использования площади – 0,4.

Задача 25.

Определить, каков был средний остаток материалов на складе, при условии:

- годовой грузооборот – 220000 т;
- средний срок хранения составил 36 суток.

Задача 26.

Годовой грузооборот склада – 46000 т. Норматив максимального запаса материалов – 36 суток. Какова должна быть емкость (в тоннах) склада, чтобы разместить этот запас ?

Задача 27.

Определить себестоимость складской переработки 1 тонны грузов при условии:

- средний остаток материалов на складе – 6000 т;
- коэффициент оборачиваемости материалов за год – 10;
- расход на топливо и электроэнергию за год – 13500 руб.;
- амортизационные отчисления – 17100 руб.;
- месячный фонд зарплаты работников склада – 25000 руб.

Задача 28.

За отчетный период склад имел следующие показатели:

- годовой грузооборот – 20000 т;
- срок хранения – 20 суток;

- нагрузка – 4 т/кв.м;
- коэффициент использования площади – 0,5.

Достаточна ли будет его общая площадь, если в плановом периоде запасы возрастут на 10 %, коэффициент использования площади останется прежним, а допустимая нагрузка – не более 4,5 т/кв.м.

Задача 29

Определить количество автопогрузчиков грузоподъемностью 2,0 тонны для перемещения в течение смены (8 часов) 200 тонн грузов. За 1 час автопогрузчик делает 6 циклов. Коэффициент использования по грузоподъемности – 0,8. продолжительность перерыва на обед – 1 час.

Задача 30.

Определить количество ленточных транспортеров для перемещения 26000 тарных мест общим весом 820 т в течение смены (8 часов). Простои во время смены составляют 1,4 часа. Расстояние между грузами на ленте – 2 м; скорость движения ленты – 1 м/сек.

Задача 31.

В течение какого времени электропогрузчик грузоподъемностью 1,6 тонн может переместить груз в количестве 190 т при условии:

- вес одного тарного места – 0,8 т;
- продолжительность цикла – ¼ часа;
- Кисп электропогрузчика по времени – 0,7.

Задача 32.

Определить потребное количество кранов, если за 12 часов надо перегрузить 2800 т угля. Емкость грейфера – 2 куб.м. Коэффициент заполнения грейфера – 0,8. Продолжительность цикла работы крана – 1 мин. Коэффициент использования крана по времени – 0,7. Объемный вес угля – 1,1 т/куб.м.

Задача 33.

Определите полезную и общую площадь склада, если известно, что годовой грузооборот склада составляет 820 т; норматив запаса – 36 суток; коэффициент использования площади склада – 0,3; норма нагрузки – 7,8 т/кв.м.

7.4.Критерии и шкала оценки

| профессиональный модуль Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью - освоен | профессиональный модуль Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью – не освоен |
|--|--|
| 1. Задания выполнены полностью, частично, в соответствии с рекомендациями. 2. Дано 60% и более правильных ответов на задания. 3. Выполненная работа не содержит неправильно оформленных исправлений. | 1. Задания не выполнены. 2. Дано менее 60% правильных ответов. 3. Работа содержит неправильно оформленные исправления. |