

**Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Саратовской области
«Саратовский техникум отраслевых технологий»**

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по общепрофессиональной дисциплине
ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой
организации.
(38.02.08 Торговое дело)

Саратов 2024

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии/специальности СПО 38.02.08 Торговое дело программы учебной дисциплины ОП.01 «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации».

Составитель/разработчик (составители): Петроцук Елена Владимировна, преподаватель ГАПОУ СО «Саратовский техникум отраслевых технологий»

Содержание

1	Паспорт комплекта фонда оценочных средств	4
2	Критерии оценивания успеваемости	14
2.1.	Критерии оценивания теоретических знаний	14
2.2	Критерии оценивания практических знаний	19
3.	Комплекты оценочных средств	20
3.1.	Комплекты оценочных средств для текущего контроля	20
3.2	Комплекты оценочных средств для промежуточного контроля	62
3.3	Комплекты оценочных средств для итоговой аттестации	

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Программой общеобразовательной дисциплины ОП.01 «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации» предусмотрено проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Фонды оценочных средств нацелены на оценку достижений, общих и профессиональных компетенций, дисциплинарных результатов.

Результаты освоения программы учебной дисциплины общепрофессионального цикла, подлежащего проверке

Код ПК, ОК	Дисциплинарный результат	Тип оценочных мероприятия
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умений: распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) Знаний: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	- тестирование; - фронтальный опрос; - доклады, рефераты; - оценка составленных презентаций по темам раздела; - контрольная работа; - оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет проводится в форме тестирования
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для	- Умения: определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации;	- тестирование; - фронтальный опрос; - доклады, рефераты; - оценка составленных презентаций по темам раздела;

выполнения задач профессиональной деятельности	- оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач. Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	-контрольная работа; -оценка самостоятельно выполненных заданий; -дифференцированный зачет проводится в форме тестирования
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	- Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; - Умения: определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять источники финансирования Знания: современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования;	- тестирование; -фронтальный опрос; - доклады, рефераты; -оценка составленных презентаций по темам раздела; -контрольная работа; -оценка самостоятельно выполненных заданий; -дифференцированный зачет проводится в форме тестирования

	основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации кредитные банковские продукты.	
ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Умения: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. Знание методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;	- тестирование; - фронтальный опрос; - доклады, рефераты; - оценка составленных презентаций по темам раздела; - контрольная работа; - оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет проводится в форме тестирования

	стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.	
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.	- тестирование; - фронтальный опрос; - доклады, рефераты; - оценка составленных презентаций по темам раздела; - контрольная работа; - оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет проводится в форме тестирования
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;	- тестирование; - фронтальный опрос; - доклады, рефераты; - оценка составленных презентаций по темам раздела; - контрольная работа; - оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет проводится в форме тестирования

	анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).	
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот;	- тестирование; - фронтальный опрос; - доклады, рефераты; - оценка составленных презентаций по темам раздела; - контрольная работа; - оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет проводится в форме тестирования

	осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.	
--	---	--

2. Критерии оценивания успеваемости обучающихся.

2.1. Критерии оценивания теоретических знаний

С целью проверки теоретических знаний по ОП.01 «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации».

могут использоваться методы устного и письменного контроля в следующих формах:

- выполнение творческих заданий (подготовка сообщений, доклада, реферата);
- создание мультимедийных презентаций;
- ответы на контрольные вопросы;
- тестирование;

Требования к устным ответам

Результатом проверки уровня усвоения учебного материала является отметка. При оценке знаний обучающихся предполагается обращать внимание на правильность, осознанность, логичность и доказательность в изложении материала, точность использования терминологии, самостоятельность ответа. Оценка знаний предполагает учёт индивидуальных особенностей обучающихся, дифференцированный подход к организации работы.

Критерии оценки устного ответа:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	показывает глубокое и полное знание и понимание всего объёма программного материала; полное понимание сущности рассматриваемых понятий, явлений и закономерностей, теорий, взаимосвязей; умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами; самостоятельно и аргументированно делать анализ, обобщения, выводы. Устанавливать межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутрипредметные связи, творчески применять полученные знания в незнакомой ситуации. Последовательно, чётко, связно, обоснованно и безошибочно излагать учебный материал; давать ответ в логической последовательности с использованием принятой терминологии; делать собственные выводы; формулировать точное определение и истолкование основных понятий, законов, теорий. Самостоятельно и рационально использовать наглядные пособия, справочные материалы, учебник, дополнительную литературу, первоисточники; применять систему условных обозначений при ведении записей, сопровождающих ответ; использование для доказательства выводов из наблюдений и опытов; самостоятельно, уверенно и безошибочно применяет полученные знания в решении проблем на творческом уровне; допускает не более одного недочёта, который легко исправляет по требованию учителя; имеет необходимые навыки работы с приборами, чертежами, схемами и графиками,

	сопутствующими ответу; записи, сопровождающие ответ, соответствуют требованиям.
Оценка 4 («хорошо»)	показывает знания всего изученного программного материала. Даёт полный и правильный ответ на основе изученных теорий; незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении изученного материала, определения понятий дал неполные, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях из наблюдений и опытов; материал излагает в определенной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов и может их исправить самостоятельно при требовании или при небольшой помощи преподавателя; в основном усвоил учебный материал; подтверждает ответ конкретными примерами; правильно отвечает на дополнительные вопросы учителя; умеет самостоятельно выделять главные положения в изученном материале; на основании фактов и примеров обобщать, делать выводы, устанавливать внутрипредметные связи. Применять полученные знания на практике в видоизменённой ситуации, соблюдать основные правила культуры устной речи и сопровождающей письменной, использовать научные термины; в основном правильно даны определения понятий и использованы научные термины; ответ самостоятельный; наличие неточностей в изложении материала; определения понятий неполные, допущены незначительные нарушения последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях; связное и последовательное изложение; при помощи наводящих вопросов учителя восполняются сделанные пропуски.
Оценка 3 («удовлетворительно»)	усвоил основное содержание учебного материала, имеет пробелы в усвоении материала, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала; материал излагает несистематизированно, фрагментарно, не всегда последовательно; показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки. допустил ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определения понятий дал недостаточно четкие; не использовал в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, фактов, опытов или допустил ошибки при их изложении;

	испытывает затруднения в применении знаний, необходимых для решения задач различных типов, при объяснении конкретных явлений на основе теорий и законов, или в подтверждении конкретных примеров практического применения теорий; отвечает неполно на вопросы учителя (упуская и основное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие важное значение в этом тексте; обнаруживает недостаточное понимание отдельных положений при воспроизведении текста учебника (записей, первоисточников) или отвечает неполно на вопросы учителя, допуская одну-две грубые ошибки.
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	не усвоил и не раскрыл основное содержание материала; не делает выводов и обобщений. не знает и не понимает значительную или основную часть программного материала в пределах поставленных вопросов; имеет слабо сформированные и неполные знания и не умеет применять их к решению конкретных вопросов и задач по образцу; при ответе (на один вопрос) допускает более двух грубых ошибок, которые не может исправить даже при помощи учителя.

Требования к оформлению доклада

Доклад предоставляется в распечатанном виде, объёмом 3-5 страниц. Текст доклада должен быть представлен в текстовом редакторе Word, шрифт – Times New Roman 14, межстрочный интервал – 1.5 (полуторный). Поля: верхнее - 2, нижнее - 2, левое- 3, правое - 1,5.

Доклад должен включать в себя: введение, основную часть, заключение, список литературы (не менее 5 источников).

Критерии оценки доклада:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	материал изложен в определенной логической последовательности. Тема доклада раскрыта полностью.
Оценка 4 («хорошо»)	тема раскрыта, но при этом допущены не существенные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.
Оценка 3 («удовлетворительно»)	тема раскрыта не полностью, допущена существенная ошибка.
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	содержании доклада не раскрывает рассматриваемую тему, обнаружено не понимание основного содержания учебного материала

Доклад может быть представлен как доклад-презентация. Необходимо представить 5-7 слайдов. Время доклада -5 минут. Критерии оценки доклада такие же. Дополнительно оценивается презентация.

Оформление слайдов	Параметры
---------------------------	------------------

Стиль	Соблюдать единого стиля оформления.
Фон	Фон не должен быть слишком темным или ярким, чтобы не отвлекать внимания от содержания слайдов.
Использование цвета	Слайд не должен содержать более трех цветов. Фон и текст должны быть оформлены контрастными цветами.
Анимационные эффекты	При оформлении слайда использовать возможности анимации. Анимационные эффекты не должны отвлекать внимание от содержания слайдов.
Представление информации	Параметры
Содержание информации	Слайд должен содержать минимум информации. Информация должна быть изложена доступным языком. Содержание текста должно точно отражать этапы выполненной работы. Текст должен быть расположен на слайде так, чтобы его удобно было читать. В содержании текста должны быть ответы на проблемные вопросы. Текст должен соответствовать теме презентации.
Расположение информации на странице	Предпочтительно горизонтальное расположение информации. Наиболее важная информация должна располагаться в центре. Надпись должна располагаться под картинкой.
Размер шрифта	Для заголовка – не менее 24. Для информации не менее – 18. Лучше использовать один тип шрифта. Важную информацию лучше выделять жирным шрифтом, курсивом, подчеркиванием На слайде не должно быть много текста, оформленного прописными буквами.
Выделения информации	На слайде не должно быть много выделенного текста (заголовки, важная информация).
Объем информации	Слайд не должен содержать большого количества информации. Лучше ключевые пункты располагать по одному на слайде.
Виды слайдов	Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: – с таблицами – с текстом – с диаграммами

Критерии оценивания презентаций:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	выполненная презентация отвечает всем требованиям критериев
Оценка 4 («хорошо»)	в презентации имеются незначительные нарушения или отсутствуют какие-либо параметры

Оценка 3 («удовлетворительно»)	при оценивании половина критериев отсутствует
-----------------------------------	---

Требования к оформлению реферата

Реферат предоставляется в распечатанном виде, объёмом 10-15 страниц. Текст реферата должен быть представлен в текстовом редакторе Word, шрифт - TimesNewRoman 14, межстрочный интервал – 1.5 (полуторный), в таблицах возможен межстрочный интервал – 1(одинарный), поля: верхнее - 2, нижнее - 2, левое- 3, правое - 1,5.

Реферат должен включать в себя: содержание, введение, основную часть, заключение, список литературы (не менее 5 источников).

Время на защиту реферата: 5 минут.

Критерии оценивания реферата:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	материал изложен в определенной логической последовательности. Тема реферата раскрыта полностью.
Оценка 4 («хорошо»)	тема реферата раскрыта, при этом допущены не существенные ошибки, исправленные по требованию преподавателя
Оценка 3 («удовлетворительно»)	тема раскрыта не полностью, допущена существенная ошибка
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	при защите реферата обнаружено не понимание основного содержания учебного материала

Выполнение тестирования

Критерии оценивания:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	если студент при тестировании дал 85-100% правильных ответов
Оценка 4 («хорошо»)	если студент при тестировании дал 69-84% правильных ответов
Оценка 3 («удовлетворительно»)	если студент при тестировании дал 51-68% правильных ответов
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	если студент при тестировании дал менее 50% правильных ответов

1.2. Критерии оценивания практических знаний

Оценка	Критерии оценивания
Оценка 5 («отлично»)	студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.
Оценка 4 («хорошо»)	студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.

Оценка 3 («удовлетворительно»)	студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя.
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	студент даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

3. Комплекты оценочных средств.

3.1. Комплект оценочных средств для текущего контроля

Устный опрос ;

Основные вопросы для устного опроса:

Вопросы: **Тема : « Основы экономики и анализа хозяйственной деятельности торговой организации»**

- 1.Опишите основные экономические механизмы в торговом предприятии.
- 2.Объясните принципы построения экономики.
3. Как экономика торгового предприятия может взаимодействовать с внутренним и
- 4.внешним рынком.

Тема: «Ограниченность ресурсов и потребности человека

Вопросы:

- 1.Какие существуют основные жизненные потребности людей?
- 2.Как выглядит «пирамида потребностей» по Маслоу?
- 3.Перечислите и охарактеризуйте основные потребности людей.
- 4.Объясните проблему возникновения экономической ограниченности природных ресурсов на графике.
- 5.Почему экономические ресурсы (факторы производства) всегда ограничены?
- 6.Какие важнейшие последствия порождает ограниченность ресурсов?

Тема: «Товарный оборот торговых организаций»

1. Состав, сущность, виды и формы товарного оборота.
2. Факторы, влияющие на товарный оборот .
- 4.Задачи и пути увеличения товарного оборота организации.
- 5.Методики анализа товарного оборота организации под влиянием факторов.

Тема: «Расходы, ценообразование, доходы и показатели эффективности деятельности торговых организаций»

1. Классификация доходов предприятия
2. Сущность и состав расходов.
3. Опишите показатели эффективности деятельности торговой организации.
4. Понятие, системы и виды цены. Структура цены.

Темы для выполнения докладов и рефератов :

1. «Уровень жизни: понятие и факторы, его определяющие»
2. «Экономические кризисы в истории России»
3. «Электронные рынки как феномен мировой экономики»
4. «Сущность деятельности акционерного общества»
5. «Формы связей предприятий»
6. «Формы и системы оплаты труда»
7. «Материальная заинтересованность работников»
8. «Банковская реформа России»
9. «Экономические кризисы в истории России»
10. «Центральный банк и его роль»

11. «Государственная политика в области международной торговли»
12. «Значение экономики для развития общества»
13. «Роль профсоюзов в защите работников»
14. «Центральный банк и его роль»
15. «Финансовый кризис 1998 года в России»
16. «Значение и сущность работы службы занятости в России»
17. «Возникновение и эволюция денег на Руси»
18. «Мировые деньги»
19. «Бюджетный дефицит и концепции его регулирования»
20. Характеристика отдельных отраслей экономики.
21. Характеристика отдельных отраслей промышленности.
22. Способы повышения эффективности использования основного капитала.
23. Экономические ресурсы и факторы производства в современной экономике.
24. Экономика информационного общества.
25. Структура рынка в современной российской экономике: особенности и динамика
26. Пути повышения эффективности функционирования рыночного механизма в современной российской экономике
27. Предпринимательский потенциал российских фирм и пути его реализации
28. Техническая и экономическая эффективность фактора производства.
29. Естественные монополии в России. Особенности монополизации современной российской экономики
30. Динамика ВВП в современной российской экономике. Основные макроэкономические показатели российской экономики.
31. Инвестиционный потенциал и инвестиционный климат в современном отечественном хозяйстве.
32. Пути повышения финансовой стабильности в экономике России.
33. Виды ценовых стратегий
34. Конкурентные стратегии в условиях неопределенности
35. Рыночная сегментация и поведение потребителей
36. Торговые обычаи и их значение в мировой торговле.
37. Международная встречная торговля и особенности ее развития в современных условиях.
38. Значение торгово-посреднических операций в международной торговле.
39. Организация и деятельность международных товарных бирж.

Темы для выполнения презентаций:

Раздел 1:

- Основные принципы построения экономики торговой организации.
- Основы анализа хозяйственной деятельности торговой организации
- Источники информации аналитической работы.

Раздел 2:

- Понятие и состав экономических ресурсов торговой организации.
- Экономические ресурсы
- Показатели эффективности использования ресурсов и их характеристика

Раздел 3:

- Состав, сущность, виды и формы товарного оборота.
- Факторы, влияющие на товарный оборот (ассортимент товаров, общий объем, цена и др).
- Задачи и пути увеличения товарного оборота организации

Раздел 4:

- Издержки обращения торговых организаций.

- Цена как один из основных факторов повышения экономической эффективности деятельности торгового предприятия.
- Системы и виды цены. Структура цены.

1. Установите соответствие:

1	Экономика	А	Охватывает все сельскохозяйственные угодья и городские земли, которые отведены под жилищную или промышленную застройку, а также совокупность природных условий, необходимых для производства товаров и услуг.
2	Капитал	Б	одна из форм собственности, которая подразумевает защищённое законом право физического или юридического лица, либо их группы на предмет собственности.
3	Натуральное хозяйство	В	целесообразная деятельность человека по созданию экономических благ, проявление совокупности умственных и физических способностей человека в целом.
4	Факторы производства	Г	специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.
5	Частная собственность	Д	Количество денег за единицу товара
6	Земля	Е	те ресурсы, которые вовлечены в производство чего-либо
7	Предпринимательство	Ж	совокупность созданных прошлым трудом человека благ: здания, сооружения, станки, машины, инструменты и др. Акции, облигации, деньги, банковские депозиты не относятся к данному фактору производства.
8	Цена	З	примитивный тип хозяйствования, при котором производство направлено только на удовлетворение собственных потребностей (не на продажу). Все необходимое производится внутри хозяйственной единицы
9	Деньги	И	хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления.
10	Труд	К	особые способности человека, заключающиеся в его умении: организовывать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех необходимых факторов производства; принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса.

3.2 Комплекты оценочных средств для итогового контроля

Дифференцированный зачет

Тест №1 Раздел 1. Основы экономики и анализа хозяйственной деятельности торговой организации

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности (АФХД) можно рассматривать как:
- а) микроэкономический анализ +

- б) макроэкономический анализ
 - в) статистический анализ
2. Роль анализа в управлении предприятием — это:
- а) разработка бюджета предприятия
 - б) основа разработки планов и принятия управленческих решений +
 - в) одна из функций управления
3. Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности является:
- а) экономические результаты деятельности предприятия
 - б) планирование, учет, анализ и принятие управленческого решения
 - в) причинно-следственные связи экономических явлений и процессов +
4. По отраслевому признаку АФХД делится на:
- а) межотраслевой, отраслевой +
 - б) внутрихозяйственный, межхозяйственный
 - в) маржинальный
5. По объектам управления АФХД делится на:
- а) тематический
 - б) организационно-технический
 - в) социально — экономический +
6. По объектам управления АФХД делится на:
- а) организационно-технический
 - б) финансово — экономический +
 - в) тематический
7. По методике изучения объектов АФХД делится на:
- а) комплексный
 - б) тематический
 - в) факторный +
8. По методике изучения объектов АФХД делится на:
- а) сравнительный +
 - б) тематический
 - в) периодический
9. По периодичности изучения объектов АФХД делится на:
- а) систематический
 - б) перспективный
 - в) разовый +
10. По периодичности изучения объектов АФХД делится на:
- а) перспективный
 - б) периодический +
 - в) ретроспективный
11. По пространственному признаку АФХД делится на:
- а) межхозяйственный +
 - б) региональный
 - в) перспективный
12. По пространственному признаку АФХД делится на:
- а) региональный
 - б) внутрихозяйственный +
 - в) комплексный
13. По временному признаку АФХД делится на:
- а) перспективный +
 - б) периодический
 - в) разовый
14. По временному признаку АФХД делится на:
- а) периодический

б) годовой

в) ретроспективный +

15. По объектам управления АФХД делится на:

а) аудиторский или бухгалтерский +

б) внутрихозяйственный

в) межхозяйственный или тематический

16. По мере насыщения рынка и удовлетворения количественного спроса и усиления конкуренции уже не производство, а ... будет определять цели предприятия:

а) средство

б) сбыт +

в) спрос

17. Фонд времени, определяемый путем умножения количества единиц установленного оборудования на количество рабочих дней отчетного периода и на количество часов ежедневной работы с учетом коэффициента сменности:

а) фактический

б) календарный

в) режимный +

18. Важным показателем деятельности промышленных предприятий является ... продукции:

а) количество

б) качество +

в) спрос

19. Прямой показатель ритмичности продукции — это:

а) наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства

б) наличие доплат за сверхурочные работы

в) удельный вес +

20. Другим методом расчета влияния структурного фактора на объем производства продукции в стоимостном выражении является способ:

а) средневзвешенных цен

б) абсолютных разниц +

в) геометрических прогрессий

21. К таким показателям относятся материалоемкость, коэффициент соотношений темпов роста объема производства и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов:

а) обобщающим +

б) плановым

в) частным

22. По своему содержанию показатели условно делятся на:

а) технические

б) количественные +

в) прикладные

23. По своему содержанию показатели условно делятся на:

а) общие

б) прикладные

в) качественные +

24. К косвенным показателям ритмичности продукции относится:

а) коэффициент ритмичности

б) наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства +

в) коэффициент вариации

25. Для получения диаграмм рассматриваемого типа используют разнообразные геометрические фигуры — ..., круг, реже:

- а) шестигранник
 - б) ромб
 - в) прямоугольник +
26. Увеличение объема грузооборота содействует снижению:
- а) эстетичности продукции
 - б) себестоимости услуг +
 - в) качества продукции
27. Коэффициент ... показывает относительную меру отклонения отдельных значений показателя от среднеарифметической:
- а) вариации +
 - б) ассоциации
 - в) ковариации
28. Использование ... метода в анализе означает, что изучение хозяйственной деятельности предприятий должно проводиться с учетом всех взаимосвязей:
- а) интегрального
 - б) ситуационного
 - в) диалектического +
29. Показатели, характеризующие затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени:
- а) вспомогательные +
 - б) плановые
 - в) обобщающие
30. Среди наук, с которыми связан анализ хозяйственной деятельности, в первую очередь, нужно выделить:
- а) математику
 - б) экономическую теорию +
 - в) программирование

Тест №2 Раздел 2. Экономические ресурсы торговой организации

1. Равна товарной продукции в том случае, если остатки готовой продукции на складе на начало и конец периода остались без изменений:
- а) реализованная продукция (доход) +
 - б) чистая продукция
 - в) условно-чистая продукция
 - г) нормативно-чистая продукция
2. Вновь созданная стоимость на предприятии, в нее входят оплата труда, выданная в виде заработной платы и не выплаченная, но вошедшая в стоимость товара в виде налогов и различных начислений, а также прибыль.
- а) реализованная продукция (доход)
 - б) чистая продукция +
 - в) условно-чистая продукция
 - г) нормативно-чистая продукция
3. Представляет собой часть цены изделия, включает основную и дополнительную заработную плату персонала с отчислениями на социальные нужды и нормативную прибыль.
- а) реализованная продукция (доход)
 - б) чистая продукция
 - в) условно-чистая продукция
 - г) нормативно-чистая продукция +
4. Вновь созданная стоимость, но с учетом амортизационных отчислений:
- а) реализованная продукция (доход)
 - б) чистая продукция

- в) условно-чистая продукция +
- г) нормативно-чистая продукция

5. ... = Объем продаж — Материальные затраты

- а) реализованная продукция (доход)
- б) чистая продукция
- в) условно-чистая продукция +
- г) нормативно-чистая продукция

6. Максимально возможный выпуск продукции в определенных номенклатуре и ассортименте при наиболее рациональном использовании наличных орудий труда, с учетом применения прогрессивной технологии, передовых методов организации производства и труда, обеспечивающих необходимое высокое качество изготавливаемой продукции.

- а) производственная мощность +
- б) производственная реконструкция
- в) производственные возможности
- г) производственные ресурсы

7. Различают следующие производственные мощности :

- а) входная, выходная, проектная, среднегодовая +
- б) начальная, средняя, конечная
- в) месячная, годовая, пятилетняя, средняя
- г) слабая, средняя, сильная

8. Документ, в котором формируются задачи деятельности фирмы, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходимы средства и конечные финансовые показатели работы:

- а) бухгалтерский баланс
- б) отчет о финансовых результатах
- в) бизнес-план +
- г) все вышеперечисленное

9. Экономическая категория, отражающая сущность расширенного воспроизводства; она характеризует степень достижения основных целей, присущих расширенному воспроизводству:

- а) экономическая эффективность +
- б) финансовые результаты
- в) прибыль
- г) выручка

10. Совокупность трудовых, природных и материальных ресурсов, с учетом количества, качества, внутренней структурой каждого из них это:

- а) производственный потенциал
- б) ресурсный потенциал +
- в) экономический потенциал
- г) мощность производства

11. При выпуске разнородной и незавершенной производством продукции применяется в основном:

- а) стоимостной метод определения выработки;
- б) трудовой метод определения выработки; +
- в) натуральный метод;
- г) условно-натуральный

12. Если темпы роста производительности труда на планируемый период превышают темпы роста объема производства продукции, то это требует:

- а) дополнительной численности рабочих;
- б) не связаны с изменением численности рабочих;
- в) сокращения существующей численности +

13. Стоимостный показатель производительности труда:

- а) количество произведенной продукции, приходящееся на одного вспомогательного рабочего;
- б) затраты времени на производство единицы продукции;
- в) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на единицу оборудования;
- г) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на одного среднесписочного работника ППП;+
- д) стоимость материалов, приходящаяся на одного рабочего

14. Выберите понятие, которое характеризует выработку:

- а) количество продукции, произведенное в среднем на одном станке;
- б) стоимость произведенной продукции, приходящейся на одного среднесписочного работника ППП (рабочего);+
- в) время на производство запланированного объема продукции;
- г) номенклатура выпускаемой продукции;
- д) стоимость основной продукции, приходящейся на одного рабочего+

15. От чего не зависит размер оплаты рабочего – сдельщика?

- а) количества сделанных деталей;
- б) расценки на изделие;
- в) отработанного времени;+
- г) тарифной ставки первого разряда;
- д) тарифного коэффициента соответствующего разряда

16. Что устанавливает соответствие между разрядами оплаты труда и коэффициентами оплаты труда?

- а) тарифная сетка;+
- б) тарифная ставка;
- в) тарифно – квалификационный справочник;
- г) нормирование труда

17. Что такое «покупательная способность» номинальной заработной платы?

- а) реальная заработная плата;+
- б) минимальная зарплата;
- в) повременная зарплата

18. Принцип организации заработной платы :

- а) опережающий темп роста средней заработной платы по сравнению с темпом роста производительности труда;
- б) опережающий темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы;+
- в) одинаковые темпы роста производительности труда и заработной платы;
- г) замедление темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста инфляции

19. Заработная плата в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх этих исходных норм – по повышенным – это:

- а) прямая сдельная зарплата;
- б) аккордная;
- в) сдельно – премиальная;+
- г) сдельно – прогрессивная

20. Применение косвенно – сдельной формы оплаты труда необходимо в случае :

- а) имеются значительные заказы на производимую продукцию, а количество рабочих ограничено;
- б) имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- в) когда от темпа и качества работы вспомогательного рабочего зависит выработка обслуживаемых им основных рабочих;+
- г) работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке

21. ...— это хозяйственный строй общества, совокупность производственных отношений.
- а) производство;
 - б) экономика; +
 - в) общество;
 - г) организация.

Тест №3 Раздел 3 . Товарный оборот торговых организаций

Вариант 1

1. На процесс товародвижения влияют следующие факторы:

- 1. Производственные и транспортные.
- 2. Степень сложности ассортимента товаров и физико-химические свойства товаров.
- 3. Социально-экономические факторы (денежные доходы, численность, половозрастной и национальный состав населения) и профессиональная подготовка населения.
- 4. Все вышеперечисленные факторы.

2. Транзитная форма товародвижения подразумевает поступление в розничную торговую сеть товаров:

- 1. От предприятий промышленности (прямой канал).
- 2. Со склада оптового предприятия.
- 3. От производственных предприятий или через одно складское звено оптового предприятия.
- 4. Прошедших через одно или несколько оптовых звеньев.

3. Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:

- 1. Дилер, дистрибьютор.
- 2. Дилер, консигнатор.
- 3. Дистрибьютор, агент, брокер.
- 4. Комиссионер, агент, брокер.

4. Под оптовой торговлей понимается:

- 1. Продажа товаров для личного потребления или домашнего использования.
- 2. Деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам.
- 3. Продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам.
- 4. Продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.

5. Перечислить оптовые структуры, имеющие место на Российском рынке.

- 1. Организаторы оптового оборота, не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота.
- 2. Предприятия оптовой торговли, осуществляющие полный комплект закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности к оптовому звену.
- 3. Оптовые посреднические структуры, не использующие в своей деятельности, как правило, перехода к ним права собственности на товар.
- 4. Все вышеперечисленные.

6. Классификации оптовых предприятий по товарной специализации:

- 1. Универсальные, специализированные.
- 2. Выходные, торгово-закупочные, торговые.
- 3. Федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские.
- 4. Государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.

7. Обязанности получателя при обнаружении в ходе приемки несоответствия качества продукции требованиям нормативно-технической документации.

- 1. Составить акт за подписями лиц, производивших приемку продукции, вызвать представителя отправителя.

2. Приостановить дальнейшую приемку, обеспечить сохранность продукции, принять меры к предотвращению ее смешения с другой однородной продукцией, вызвать представителя отправителя.
3. Вызвать представителя отправителя, подать заявление в органы внутренних дел для проведения расследования.
4. Приостановить приемку продукции, в которой обнаружены несоответствия, составить акт, вызвать представителя отправителя, продолжить приемку остальной части продукции.

8. Под упаковкой следует понимать:

1. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции.
2. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, окружающей среды.
3. Средство или комплекс средств, обеспечивающих процесс обращения.
4. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, окружающей среды, загрязнений, а так же обеспечивающих процесс обращения.

9. Основные функции тары и упаковки:

1. Хранение и защита товаров, информативность и эстетичность.
2. Создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ.
3. Средство для выкладки и размещения в торговом зале.
4. Все вышеперечисленные функции.

10. Товароснабжение – это:

1. Процесс доведения товаров от предприятий изготовителей до предприятий оптовой торговли.
2. Система мероприятий, представляющая сложный комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли.
3. Деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением товаров от мест происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и выгодой для себя.
4. Сложный комплекс оперативно-торговой (коммерческой) и технологической деятельности розничных и оптовых предприятий.

11. Маршруты централизованной доставки:

1. Кольцевые.
2. Маятниковые.
3. Линейные.
4. Кольцевые и линейные.

12. Централизованная доставка товаров в розничную сеть предусматривает:

1. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами райпо.
2. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами поставщика.
3. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами самих розничных предприятий.
4. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами транспортного предприятия облпотребсоюза.

13. На какие площади или зоны делится торговый зал:

1. Установочную, площадь зоны расчетного узла.
2. Установочную, проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла.
3. Проходов для покупателей, рабочих мест продавцов.
4. Проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла.

14. Торговое помещение магазина – это:

1. Часть помещения магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг.

2. Специально оборудованная часть помещения магазина, предназначенная для приема, хранения и подготовки товара к продаже.
3. Часть помещения магазина, предназначенная для размещения технических служб и/или выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест, технологического и механического оборудования.
4. Площадь торговых помещений магазина.

15. Считается, что наиболее приемлемые показатели коэффициентов установочной и демонстрационной площади торгового зала соответственно:

1. 0,45 – 0,50 и 0,80 – 0,90.
2. 0,27 – 0,3 и 0,70 – 0,75.
3. 0,70 – 0,75 и 0,27 – 0,30.
4. 0,50 и 0,80.

16. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.

1. Безвозмездное устранение недостатков.
2. Соразмерное уменьшение покупной цены.
3. Замена на товар аналогичной или другой марки, расторжение договора и возврат денег.
4. Все вышеперечисленные права.

17. Гарантийный срок товара и срок службы для сезонных товаров исчисляется:

1. С даты производства сезонного товара.
2. Согласно договора купли-продажи.
3. С момента покупки сезонного товара.
4. С момента наступления соответствующего сезона.

18. Сроки для замены товара ненадлежащего качества со дня предъявления такого требования:

1. Замена производится в 7-дневный срок со дня предъявления требований потребителя.
2. В 20-дневный срок, если требуется дополнительная проверка качества.
3. В течение месяца, если товар для обмена отсутствует или по договору с покупателем.
4. Все вышеперечисленные сроки

19. Срок годности выполняет следующие функции:

1. Выполняет роль гарантийного срока, аналогичен ему.
2. Устанавливает возможность предъявления претензий в течение срока годности.
3. Устанавливает срок использования товара.
4. Запрещает продажу товара при истечении срока годности.

20. С какого дня исчисляется гарантийный срок на приобретенные у продавца (изготовителя) товары?

1. Со дня продажи товара.
2. Со дня изготовления товара.
3. В соответствии с договором между продавцом и покупателем.
4. Либо со дня продажи, если иное не предусмотрено договором, либо со дня изготовления товара, если день передачи установить невозможно.

Ответы на тестовые вопросы

Вариант 1

1. 4; 2. 1; 3. 1; 4. 2; 5. 4; 6. 1; 7. 2; 8. 4; 9. 4; 10. 2; 11. 4; 12. 2; 13. 2; 14. 1; 15. 2; 16. 4; 17. 4; 18. 4; 19. 4; 20. 1.

Вариант 2

1. Существуют следующие формы товародвижения:

1. Транзитные и централизованные.
2. Складские и децентрализованные.

3. Централизованные и децентрализованные.

4. Транзитные и складские.

2. Назовите типы посредников в каналах распределения, действующих от своего имени и за свой счет.

1. Дилеры.

2. Комиссионеры, консигнаторы.

3. Дистрибьюторы.

4. Агенты, брокеры

3. Концептуальные основы формирования инфраструктуры оптовой торговли предусматривают наличие следующих основных типов оптовых организаций:

1. Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия местного (районного) значения.

2. Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия регионального масштаба.

3. Оптовые предприятия регионального масштаба.

4. Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия регионального масштаба, оптовые предприятия местного (районного) значения.

4. Назовите известные Вам признаки классификации товарных складов.

1. По месторасположению в процессе товародвижения, по характеру выполняемых функций, по ассортименту хранимых товаров, по режимам хранения.

2. По степени механизации технологических процессов, по особенностям технического устройства.

3. По этажности, наличию транспортных путей, организационным формам управления.

4. Все вышеперечисленное.

5. По характеру выполняемых функций склады делятся на:

1. Универсальные, специализированные, смешанные.

2. Автоматизированные, с комплексной механизацией, с применением средств механизации.

3. Под сортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения.

4. Обще товарные и специальные.

6. Товароснабжение розничных торговых предприятий основывается на принципах:

1. Плановости, ритмичности, оперативности.

2. Экономичности, централизации.

3. Ритмичности, технологичности.

4. Плановости, ритмичности, оперативности, экономичности, централизации, технологичности.

7. Методы доставки товаров в магазины и другие пункты:

1. Линейные и кольцевые.

2. Централизованные и децентрализованные.

3. Линейные и централизованные.

4. Децентрализованные и маятниковые.

8. Децентрализованная доставка товаров в розничную сеть предусматривает:

1. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами посредника.

2. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами поставщика.

3. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами.

4. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами самих розничных предприятий.

9. Каким требованиям должны отвечать здания и сооружения, в которых размещают магазины:

1. Архитектурно-строительным, эксплуатационным.

2. Технологическим, экономическим, санитарно-гигиеническим, эксплуатационным.
3. Технологическим, архитектурно-строительным, санитарно-гигиеническим, эстетическим.
4. Технологическим, архитектурно-строительным, экономическим, санитарно-гигиеническим.

10. Экспозиционная площадь магазина – это:

1. Суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования, используемого для показа и демонстрации товара в торговом зале.
2. Часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки, демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей.
3. Площадь торговых помещений магазина.
4. Часть помещения магазина для размещения вспомогательных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса.

11. Условия обмена непродовольственных товаров надлежащего качества на аналогичный товар.

1. Если товар куплен в данном магазине и это подтверждается товарным или кассовым чеком.
2. Если товар не был в употреблении, сохранен его товарный вид, потребительские свойства, фабричные ярлыки.
3. В течение 14 дней, не считая дня покупки.
4. Все вышеперечисленные условия.

12. Основным документом при перевозке товаров автомобильным транспортом является:

1. Железнодорожная транспортная накладная.
2. Товарно-транспортная накладная.
3. Коносамент.
4. Счёт-фактура.

13. Определите технологические функции предприятий оптовой торговли:

1. Приёмка товаров по количеству и качеству; хранение товаров.
2. Подготовка товаров к продаже; размещение и выкладка товаров.
3. Продажа товаров.
4. Все вышеуказанные.

14. Розничная торговля – это:

1. Процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров.
2. Вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.
3. Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
4. Вид предпринимательской деятельности, связанной с куплей продажей и оказанием услуг покупателям.

15. Система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокое качество обслуживания населения, – это:

1. Типизация.
2. Специализация.
3. Унификация.
4. Сертификация.

16. Услуга торговли – это:

1. Деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара и/или услуги.

2. Результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.
3. Любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой.

17. К методам продажи товаров относят:

1. Самообслуживание; через торговые автоматы.
2. Через прилавок обслуживания.
3. По образцам; с открытой выкладкой.
4. Все вышеуказанные.

18. Определите технологические функции предприятий розничной торговли:

1. Приёмка товаров по количеству и качеству; хранение товаров.
2. Подготовка товаров к продаже; внутримагазинное перемещение, размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании в торговом зале.
3. Выполнение расчётов с покупателями.
4. Все вышеуказанные.

19. Методы стимулирования продажи товаров, применяемые в магазине – это:

1. Продажа товаров со скидкой; продажа товаров по сниженным ценам.
2. Сэмплинг.
3. Дегустация товаров.
4. Все вышеуказанные.

20. Магазин – это:

1. Оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас.
2. Оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.
3. Стационарный торговый объект, предназначенный для продажи товаров и оказания услуг покупателям, в составе которого имеется торговый зал или торговые залы, подсобные, административно-бытовые помещения и складские помещения.
4. Распределение товаров на площади торгового зала в соответствии с планом помещения.

Ответы на тестовые вопросы

Вариант 2

1. 4; 2. 1; 3. 4; 4. 4; 5. 4; 6. 4; 7. 2; 8. 4; 9. 4; 10. 1; 11. 4; 12. 2; 13. 4; 14. 2; 15. 1; 16. 2; 17. 4; 18. 4; 19. 4; 20. 3.