# СОДЕРЖАНИЕ

1.	Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств	3
	Контрольно-оценочные средства (входной контроль)	
	Контрольно-оценочные средства (текущий контроль)	
	Контрольно-оценочные средства (итоговый контроль)	

# 1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

# Область применения комплекта оценочных средств

Комплект контрольно-оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине составлен на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «28» июля 2014 г. № 835, и рабочей программы учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- У1. определять виды и типы торговых организаций;
- У2. устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

# В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- 31 сущность и содержание коммерческой деятельности;
- 32 терминологию торгового дела;
- 33 формы и функции торговли;
- 34 объекты и субъекты современной торговли;
- 35 характеристики оптовой и розничной торговли;
- 36 классификацию торговых организаций;
- 37 идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- 38 структуру торгово-технологического процесса;
- 39 принципы размещения розничных торговых организаций;
- 310 устройство и основы технологических планировок магазинов;
- 311 технологические процессы в магазинах;
- 312 виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- 313 составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- 314 номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- 315 материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- 316 структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- 317 назначение и классификацию товарных складов;
- 318 технологию складского товародвижения.

Содержание дисциплины ориентировано на подготовку студентов к освоению профессиональных модулей ОПОП по специальности и овладению профессиональными компетенциями:

- ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.
- ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.
- ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

В процессе освоения дисциплины у студентов должны формироваться общие компетенции:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

No	Контролируемые	Контроли	Контроли-	Наименова	ние
	разделы (темы)	руемые	руемые	оценочного ср	едства
	учебной дисциплины	умения,	компетен-	Текущий контроль	Промежуточная
	•	знания	ции		аттестация
1	Введение	3 2	OK 1	Тест входного	Вопросы
				контроля	экзамена
2	Тема 1. Сущность и	3 1-2	ПК 1.2-1.4	Тест по теме	
	содержание			Практическая работа	
	коммерческой			Реферат	
	деятельности				
3	Тема 2. Товарная	3 3	ПК 1.2-1.4	Вопросы для устного	
	информация			ответа	
				Практическая работа	
				Реферат	
4	Тема 3. Организация	3 4	ПК 1.2	Вопросы для устного	
	хозяйственных связей			ответа	
				Практическая работа	
				Реферат	
5	Тема 4 Коммерческая	У 2,	ПК 1.2-1.4	Тест по теме	
	работа по оптовым	3 5		Практическая работа	
	закупкам товаров			Реферат	
6	Тема 5 Коммерческая	У 2,	ПК 1.2-1.4	Тест по теме	
	работа по оптовой и	3 7		Практическая работа	
	розничной продаже товаров			Реферат	
7	Тема 6 Материально-	3 15	ПК 1.2-1.4	Вопросы для устного	
	техническая база			ответа	
	коммерческой			Практическая работа	
	деятельности			Реферат	
12	Тема 7 Транспортное		ПК 1.2-1.4	Вопросы для устного	
	обеспечение	3 18		ответа	
	коммерческой			Тест по теме	
	деятельности			Практическая работа	
				Реферат	

#### Основные источники:

1. О.В. Памбухчиянц «Организация и технология коммерческой деятельности» Москва, «Дашков и К» 2010 г.

#### Дополнительные источники:

- 1. Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц Коммерция и технология торговли: Учебник , 11-е изд., перераб. и доп. М.: ИТК Дашков и К, 2010
- 2. Л.П. Дашков, В.К.Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц Организация и правовое обеспечение бизнеса в России (коммерция и технология торговли, издание 4). М.: ИТК Дашков и К, 2008
- 3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. I и ч. II)
- 4. Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001 № 128-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 13.03.02 № 28-ФЗ; от 21.03.02 № 31-ФЗ)
- 5. О.В. Памбухчиянц Организация коммерческой деятельности (учебник для студентов СПО, издание 6). М.: ИТК Дашков и К, 2009
- 6. Ф.Г. Панкратов, Н.Ф.Солдатова Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд. М.: ИТК Дашков и К, 2010

Интернет-ресурсы: www.aup.ru/books/m164/

#### 2. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ

Входной контроль проводится с целью определения готовности обучающихся к освоению учебной дисциплины.

По результатам входного контроля планируется осуществление в дальнейшем дифференцированного и индивидуального подхода к обучающимся.

#### Вариант 1

- 1. Место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок:
  - а) жилой дом;
  - б) рынок
- 2.Лицо или организация, потребляющие, использующие продукт чьего-либо производства:
  - а) потребитель;
  - б) собственник;
  - в) заемщик.
- 3.Понятие «коммерция» означает:
  - а) торговлю;
  - б) любую деятельность, приносящую доход;
  - в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли.
- 4.К субъектам коммерческой деятельности относятся:
  - а) товар;
  - б) торговые предприятия.
- 5. Коммерческая работа в неторговой деятельности может осуществляться:
  - а) да;
  - б) нет.
- 6. Более широким понятием является:
  - а) коммерция;
  - б) предпринимательство;
  - в) идентичные понятия.
- 7.Есть ли отличия в формах и методах коммерческой работы в период административно-плановой и рыночной экономики:
  - а) да;
  - в) нет.
- 8.Назовите виды розничной торговой сети.
- а) магазины, киоски;
- б) интернет торговля;
- в) оптовые склады.
- 9.Нововведения в области торговли, основанные на использовании достижений науки и передового опыта:
- а) реконструкция;
- б) интеграция;
- в) инновации.
- 10.Решите ситуацию:
- В магазине «Артемида» 10 декабря покупательница приобрела куртку, а 20 декабря она обратилась с просьбой обменять куртку на аналогичную, но другого фасона. Как должна поступить администрация магазина в данной ситуации?
  - а) заменить товар;
  - б) отказать в обмене.

- 1. В чем отличие предпринимательства от коммерции:
  - а) нет отличий;
- б) предпринимательство представляет собой организационно-производственную деятельность;
  - в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства.
- 2. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
- а) любая деятельность, направленная на получение прибыли;
- б) деятельность, направленная на осуществление процессов купли-продажи;
- в) оба варианта верны.
- 3. Назовите объекты коммерческой деятельности.
- а) товар, услуги;
- б) магазины;
- в) производственные предприятия.
- 4. Основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих:
  - а) удовлетворяют любые потребности населения;
  - б) преследуют цель получение прибыли.
  - в) удовлетворяют любые потребности предприятий.
- 5. Организации, относящиеся к некоммерческим:
- а) магазины;
- б) промышленные предприятия;
- в) комитет по защите прав потребителей.
- 6. Состязание между производителями товаров:
  - а) борьба;
  - б) конкуренция;
  - в) соревнование;
- 7. Совокупность знаний о способах и средствах проведения процессов (торговых и др.), а также сами процессы (технологические процессы), при которых происходит качественное изменение обрабатываемого объекта:
  - а) технология;
  - б) инновация;
  - в) разработка;
- 8. Официально установленные законом и другими нормативными документами правила, охраняющие потребителя, предотвращающие продажу ему некачественного товара:
  - а) защита прав предприятия;
  - б) защита прав человека;
  - в) защита прав потребителей.
- 9. Решите ситуацию: Покупатель на следующий день после покупки плитки шоколада обратился в магазин с требованием обменять ее или вернуть деньги, поскольку приобретенный шоколад оказался с просроченным сроком годности. Продавец отказал покупателю в удовлетворении его требований, т .к. он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?
- а) продавец;
- б) покупатель.
- 10. Исходя из вопросов покупателя по поводу товара, смоделируйте возможный ответ на них, поставив себя на место продавца.

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

Продавец:

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

Продавец:

# Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл. За неправильный ответ – 0 баллов.

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

# 3. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

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

#### Тема 1.Сущность и содержание коммерческой деятельности

#### Вариант 1

# Выберите правильный вариант ответа.

- 1 Коммерция это ...
  - а) торговая сделка; всякая деятельность, направленная на получение прибыли;
- б) последовательность операций, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания покупателей;
  - в) рынок отдельных товаров или товарных групп.
- 2 К коммерческим процессам в торговле относятся:
  - а) изучение спроса покупателей;
  - б) заключение договоров;
  - в) разгрузка товаров;
  - г) реклама на транспорте.
- 3 Ответ о принятии условий для заключения договора:
  - а) спецификация;
  - б) оферта;
  - в) акцепт.
- 4 Хозяйственные связи, устанавливаемые между отраслями производящими потребительские товары и обеспечивающими поставку этих товаров:
  - а) внутриотраслевые;
  - б) межотраслевые;
  - в) региональные.
- 5 Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по выбору партнеров для установления хозяйственных связей:
  - а) распределение между партнерами функций по продвижению товаров на рынок;
  - б) изучение источников поступления, их возможностей;
  - в) экономическое обоснование и выбор оптимального варианта продвижения товара.

#### Вариант2

#### Дополните или выберите правильный вариант ответа.

- 1 Цель коммерческой деятельности .......
- 2 Перечислите элементы коммерческой деятельности:
  - а) определение потребности в товарах;
  - б) установление хозяйственных связей с партнерами;
  - в) перемещение товаров в торговом зале;
  - г) розничная продажа товаров;
  - д) расчет с поставщиками за поставленный товар.
- 3 Правовой документ, регулирующий хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике:
  - а) Правила продажи отдельных видов прод.и непрод. товаров;
  - б) особые условия поставок;

- в) Гражданский кодекс РФ.
- 4 Формы государственного воздействия на коммерческую деятельность:
  - а) поддержка, регулирование, стимулирование;
  - б) административные, экономические, правовые;
  - в) научно-технические, социальные, культурные.
- 5 При заключении договора поставки сторона, желающая заключить договор на иных условиях, направляет оференту:
  - а) протокол разногласий;
  - б) договор купли-продажи;
  - в) акцепт.

#### Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 В процессе коммерческой деятельности должны решаться задачи:
  - а) политические;
  - б) социальные и экономические;
  - в) научно-технические.
- 2 Одной из функций коммерческой деятельности является:
- а) дизайнерское оформление торгового предприятия;
- б) заключение коммерческих сделок и договоров;
- в) подготовка товаров к продаже.
- 3 Периодически действующий рынок, имеющий целью показать научно-технические достижения, где демонстрируются товары освоенные или намеченные к производству, с целью ознакомления с ними потенциальных потребителей:
  - а) оптовые ярмарки;
  - б) товарные биржи;
  - в) выставки.
- 4 Хозяйственные связи, устанавливаемые между оптовыми и розничными предприятиями и обеспечивающими поставку этих товаров:
  - а) внутриотраслевые;
  - б) межотраслевые;
  - в) региональные.
- 5 Для оценки поставщиков 1,2 и 3 использованы критерии : цена, качество, скорость доставки.

Оценка поставщиков в разрезе перечисленных критериев приведена в таблице

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

При заключении договора предпочтение следует отдать поставщику...

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

#### Вариант4

- 1 Одной из функций коммерческой деятельности торгового предприятия являются:
  - а) материально-техническая база;
- б) создание нормативных актов;
- в) коммерческие процессы и действия.
- 2 К основным элементам коммерческой деятельности не относятся:

- а) рекламно-информационная деятельность;
- б) формирование ассортимента и управление товарными запасами;
- в) розничная продажа товаров;
- г) устройство дебаркадеров для разгрузки товаров.
- 3 Предложение, адресованное одному или нескольким лицам, содержащее в себе существенные условия договора:
  - а) оферта;
  - б) акцепт;
  - в) договор поставки.
- 4 В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:
  - а) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей;
  - б) экономические отношения поставщиков и покупателей;
- в) совокупность экономических, организационно-правовых отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров.
- 5 Для оценки поставщиков 1,2 и 3 использованы критерии : цена, ассортимент, качество, отдаленность поставщика.

Оценка поставщиков в разрезе перечисленных критериев приведена в таблице

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

При заключении договора предпочтение следует отдать поставщику...

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

# Вариант 5

- 1 К основным коммерческим процессам в торговле относят:
  - а) изучение поставщиков товаров;
  - б) фасовка и упаковка товаров;
  - в) организация рациональных хозяйственных связей;
  - 2 Задачей коммерческой деятельности является:
- а) реализация целей торгового предприятия;
- б) набор персонала;
- в) избегать коммерческих рисков.
- 3 Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:
  - а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор;
  - б) оформления договора в письменной форме;
  - в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.
- 4 Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по выбору партнеров для установления хозяйственных связей:
  - а) установление хозяйственных связей между партнерами;
  - б) организация доставки товаров;
  - в) экономическое обоснование и выбор оптимального варианта продвижения товара.
- 5 В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:
  - а) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей;
  - б) экономические отношения поставщиков и покупателей;

в) совокупность экономических, организационно-правовых отношений поставщиков и покупателей в процессе

поставок товаров.

#### Вариант6

# Выберите правильный вариант ответа.

- 1 Коммерческая деятельность в торговле это ...
- а) комплекс операций, обеспечивающих процесс обмена товаров;
- б)это обширная сфера организационной деятельности торговых организаций, направленная на совершенствование купли-продажи товаров для удовлетворения спроса и получения прибыли;
- в) комплекс взаимосвязанных операций осуществляемых с целью удовлетворения спроса покупателей.
- 2 К коммерческим процессам относятся:
  - а) погрузка и разгрузка товаров;
  - б) хранение товаров;
  - в) изучение и прогнозирование спроса;
  - г) подсортировка товаров;
  - д) заключение договоров на поставку товаров;
- 3 Факторы государственного регулирования коммерческой деятельности, связанные с решением социальных проблем:
  - а) обеспечение производства товаров;
  - б) сокращение социальной напряженности;
  - в) полная занятость населения;
  - г) поддержка конкурентоспособности предприятий.
- 4 Документы, содержащие необходимую и достаточную информацию для идентификации товарных партий на всем пути товародвижения:
  - а) договоры поставки;
  - б) эксплуатационные документы;
  - в) товарно-сопроводительные документы.
- 5 Спецификация к договору поставки товаров составляется:
  - а) для установления качества поставленных товаров;
  - б) при поставках товаров простого ассортимента;
  - в) при поставках товаров сложного ассортимента.

## Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

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

# **Тема 4 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Вариант 1**

#### Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 Торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи:
  - а) мелкорозничная торговая сеть;
  - б) предприятие розничной торговли;
  - в) предприятие оптовой торговли.
- 2 Ранжируйте в логическом порядке основные части коммерческой работы по организации оптовой продажи товаров:
  - а) разработка и подписание договора поставки;
  - б) контроль исполнения договора поставки;
  - в) организация оптовой продажи;
- 3 Узкоспециализированные оптовики реализуют:
  - а) широкий групповой ассортимент товаров;
  - б) часть определенной ассортиментной группы товаров;
  - в) одну или две группы товаров.
- 4 Важнейшей задачей оптовых предприятий общенационального уровня является:
  - а) создание необходимой структуры каналов товародвижения;
  - б) пополнение товарных запасов;
  - в) организация оптовой продажи товаров.
- 5 Основное назначение услуг оптовой торговли:
  - а) Формирование торгового ассортимента
  - б) Закупка товаров и создание товарных запасов
  - в) реализация товаров.

# Вариант 2

- 1 Оптовый посредник, представляющий интересы производителя товаров:
- а) торговый агент;
- б) организатор;
- в) оптовик-купец.
- 2 Ранжируйте в логическом порядке основные части коммерческой работы по организации розничной продажи товаров:
  - а) выбор формы и метода продажи товаров;
  - б) формирование ассортимента товаров магазина;
  - в) стимулирование увеличения объемов продаж;
- 3 Легко возводимая сборно-разборная конструкция для осуществления розничной торговли, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров:
  - а) палатка;
  - б) киоск;
  - в) павильон.
- 4 Основу экономических факторов развития розничной торговли составляют:
  - а) достижение высокого качества торгового обслуживания населения;
  - б) обеспечение оптимального уровня доходности розничной торговой сети;
- в) основные потоки общественного и индивидуального транспорта.
- 5 К дополнительным услугам оптовой торговли относятся:
  - а) выбор поставщиков;
- б) хранение товаров;
- в) реализация товаров.

#### Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 Основные функции розничной торговли:
- а) доведение товаров до населения и организация торгового обслуживания покупателей;
- б) формирование товарных запасов;
- в) преобразование производственного ассортимента товаров в торговый.
- 2 Перечислите элементы коммерческой деятельности при организации оптовой торговли:
- а) определение потребности в товарах; установление хозяйственных связей с партнерами;
  - б) перемещение товаров в торговом зале;
  - в) розничная продажа товаров;
  - г) расчет с поставщиками за поставленный товар.
- 3 Оптовые предприятия федерального (общенационального) уровня предназначены для реализации товаров:
  - а) в отдельно взятом регионе страны;
  - б) в зоне своей деятельности;
  - в) по всей территории страны.
- 4 По специализации оптовые предприятия различают:
- а) предприятия, приобретающие право собственности на товар;
- б) универсальные, смешанные, специализированные, узкоспециализированные;
- в) закупающие товары у потребителей одного района для продажи в различных районах.
- 5 Услуги оптовой торговли представляют собой:
- а) результат взаимодействия оптового и розничного продавца;
- б) результат внутренней деятельности оптового предприятия;
- в) результат взаимодействия участников оптового оборота.

# Вариант 4

- 1 Целью оптовой торговли является:
- а) Создание развитой структуры товародвижения.
- б) Удовлетворение потребностей населения в соответствии с их спросом.
- в) Бесперебойное снабжение товарами розничной торговой сети в соответствии с их спросом.
- 2 Формирование товарных запасов и маневрирование ими с ориентацией на рыночную ситуацию является задачей:
  - а) оптовой торговли;
  - б) розничной торговли;
  - в) мелкорозничной торговли.
- 3 Функции, выполняемые розничной торговлей:
  - а) удовлетворение потребностей населения в товарах;
  - б) накопление и хранение товарных запасов;
- в) совершенствование технологического процесса и улучшение обслуживания покупателей.
- 4 Процесс оптовой продажи товаров завершают:
  - а) оптовые предприятия федерального уровня;
  - б) оптовые предприятия регионального уровны;
  - в) участники оптового оборота.
- 5 Функции оптовой торговли, выполняемые на макроуровне:
  - а) информационное и консалтинговое обслуживание, организующая, регулирующая
  - б) интегрирующая, оценочная, фасовка, упаковка, доставка товаров.

в) накопление и хранение товарных запасов, доработка, доведение товаров до требуемого качества, кредитование и т.п

#### Вариант 5

#### Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 Торговые предприятия, осуществляющие преобразование производственного ассортимента товаров в торговый:
- а) мелкорозничная торговая сеть;
- б) предприятия оптовой торговли;
- в) предприятия розничной торговли.
- 2 Одной из функций коммерческой деятельности розничного торгового предприятия являются:
  - а) развитие материально-технической базы;
  - б) создание нормативных актов;
  - в) коммерческие процессы и действия.
- 3 К организаторам оптового оборота относятся:
  - а). товарные биржи, оптовые ярмарки, аукционы;
  - б). холодильники, элеваторы, овощехранилища;
  - в). мелкорозничная торговая сеть.
- 4 Функции оптовой торговли, выполняемые на микроуровне:
  - а) интегрирующая, оценочная, организующая, регулирующая;
  - б) модернизация предприятия;
  - в) накопление и хранение товарных запасов.
- 5 Одной из задач оптовых предприятий федерального уровня является:
  - а) сформировать каналы товародвижения;
  - б) защита и поддержка отечественных товаропроизводителей;
  - в) свободное формирование хозяйственных связей.

#### Вариант 6

- 1 Продажа товаров с целью личного или домашнего использования:
  - а) оптовая торговля;
- б) мелкооптовая торговля;
- в) розничная торговля.
- 2 Одной из функций коммерческой деятельности оптовой торговли является:
- а) дизайнерское оформление торгового предприятия;
- б) заключение коммерческих сделок и договоров;
- в) подготовка товаров к продаже.
- 3 Розничная продажа отличается от оптовой
  - а) продажей товаров как мелкими, так и крупными партиями;
  - б) продажей товаров населению для личного потребления;
  - в) нет отличий.
- 4 Розничная торговля, осуществляемая с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств:
  - а) торговля развозная;
  - б) торговля разносная;
  - в) торговля посылочная.
- 5 Специализированные оптовики реализуют:
  - а) широкий групповой ассортимент товаров;
  - б) часть определенной ассортиментной группы товаров;
  - в) одну или две группы товаров.

#### Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

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

#### Тема 5 Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров

#### Вариант 1

# Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 К основным признакам, определяющим тип магазина, относятся:
  - а) размер торговой площади и формы торгового обслуживания;
- б) количество помещений магазина и общая площадь магазина;
- в) ассортиментный профиль и количество работников.
- 2 «ТД-Ситно» открывает магазин по продаже продовольственных товаров с площадью торгового зала 450 м\*. Укажите тип магазина:
  - а)продукты;
  - б)гипермаркет;
  - в) супермаркет.
- 3 В городе открыт магазин «Метро».В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите тип магазина
  - а) супермаркет;
  - б) гипермаркет;
  - в) магазин-склад.
- 4 Транзитная форма товароснабжения осуществляется:
  - а) от поставщика-изготовителя в магазины;
  - б) от оптового предприятия в магазины;
  - в) от поставщика-изготовителя через оптовые предприятия в магазины.
- 5 Кольцевой рейс это время и расстояние, которое автомобиль проходит, двигаясь...
  - а) от автохозяйства к грузоотправителю;
  - б) между двумя пунктами, туда с грузом, обратно порожним;
- в) по замкнутому контуру, соединяющему грузоотправителя и нескольких грузополучателей.

#### Вариант 2

- 1 К основным признакам, определяющим вид магазина, относятся:
  - а) размер торговой площади и формы торгового обслуживания;
- б) количество помещений магазина и общая площадь магазина;
- в) ассортиментный профиль магазина.

- 2 Магазин, реализующий продовольственные и непродовольственные товары универсального ассортимента по форме самообслуживания, торговой площадью от 4000 кв.м:
  - а) гастроном;
  - б) гипермаркет;
  - в) супермаркет.
- 3 магазин с узким или ограниченным ассортиментом продовольственных товаров при площади торгового зала не более 400кв.м:
  - а) универсам;
  - б) супермаркет;
- в) минимаркет.
- 4 Товароснабжение розничной торговой сети это
- а) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли;
- б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли;
- в) комплекс торговых и технологических операций, осуществляемых в розничной торговле.
- 5 Доставка товаров в магазин, осуществляемая силами и средствами поставщика:
  - а) децентрализованная;
  - б) централизованная;
  - в) смешанная.

- 1 При формировании ассортимента на предприятиях розничной торговли решающими являются:
  - а) вид и тип предприятия;
  - б) место расположения предприятия;
  - в) требования и запросы населения.
- 2 Предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары универсального ассортимента с преобладанием в нем гастрономии с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, торговой площадью от 400 кв.м:
  - а) супермаркет;
  - б) гастроном;
  - в) гипермаркет.
- 3 Определите уровень специализации розничной торговой сети, если количество специализированных магазинов в городе составляет 240, общее количество магазинов в городе 480:
  - a) 0.5;
  - б) 2,0;
  - в) 4,0.
- 4 факторы, влияющие на процесс товароснабжения:
  - а) производственные, транспортные, торговые, социальные;;
  - б) торговые, научно-технические, культурные;
  - в) социальные, торговые, экономические.
- 5 Централизованный метод доставки товаров предусматривает:
- а) доставку товаров в розничные торговые предприятия силами и средствами поставщика;
- б) доставку товаров в розничные торговые предприятия собственными силами и средствами;

в) доставку товаров через оптовые предприятия

#### Вариант 4

# Выберите один правильный вариант ответа.

1Магазин, реализующий одну группу товаров:

- а) специализированный;
- б) универсальный;
- в) с комбинированным ассортиментом.
- 2 В городе открывается магазин по продаже канцелярских товаров с площадью торгового зала 40 кв м. В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите тип магазина:
  - а) универмаг;
  - б) товары для школьников;
  - в) «карандаш».
- 3 Совокупность торговых предприятий, реализующих универсальный ассортимент товаров, расположенных на определенной территории и управляемых как единое целое:
  - а) торговые объединения;
  - б) торговый комплекс;
  - в) торговый центр.
- 4 Принципы организации рационального товароснабжения:
  - а) обеспечение полноты и устойчивости ассортимента товаров;
  - б) планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность;
- в) сокращение издержек обращения, снижение товарных потерь, ускорение обращения товаров.
- 5 Децентрализованный метод доставки предусматривает:
  - а) доставку товаров в оптовые предприятия;
  - б) доставку товаров в магазины собственными силами и средствами;
  - в) доставку товаров в магазины силами и средствами поставщика.

#### Вариант 5

- 1 Система мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов магазинов:
  - а) типизация;
  - б) специализация;
  - в) стандартизация.
- 2 Совокупность торговых предприятий, размещенных на одной территории, реализующих универсальный ассортимент товаров и централизующих функции хозяйственного обслуживания:
  - а) торговые объединения;
  - б) торговый центр;
  - в) торговый комплекс.
- 3 В новом жилом микрорайоне открывается магазин по продаже мясных гастрономических товаров «Глория» с площадью торгового зала 60 кв м. В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите вид и тип магазина:
  - а) вид-универсальный, тип-гастроном;
  - б) вид-специализированный, тип-продукты;
  - в) вид-специализированный, тип-мясные полуфабрикаты
- 4 Складская форма товароснабжения предусматривает:
  - а) завоз товаров на предприятия оптовой торговли;
  - б) завоз товаров в магазины от предприятий-изготовителей;

- в) завоз товаров в магазины со складов оптовой торговли.
- 5 Маятниковый рейс это время и расстояние, которое автомобиль проходит, двигаясь:
  - а) от автохозяйства к грузоотправителю;
  - б) между двумя пунктами, туда с грузом, обратно порожним;
- в) по замкнутому контуру, соединяющему грузоотправителя и нескольких грузополучателей.

## Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 Ограничение деятельности торговых предприятий реализацией отдельных товарных групп, видов:
  - а) типизация;
  - б) специализация;
  - в) стандартизация.
- 2 Многопрофильное торговое предприятие, интегрированное в производственную, финансовую и внешнеэкономическую сферы:
  - а) торговый дом;
  - б) торговый центр;
  - в) универсам.
- 3 В городе открывается магазин по продаже продовольственных и непродовольственных с площадью торгового зала 3500 кв м. В соответствии с ГОСТ «Классификация предприятий» укажите тип магазина:
  - а) универмаг;
  - б) универсам;
  - в) гипермаркет.
- 4 Из приведенных примеров каналов товародвижения с различными схемами построения, выделите двухуровневый канал:
  - а) производитель потребитель;
  - б) производитель розничный посредник потребитель;
  - в) производитель оптовый посредник розничный посредник потребитель;
- 5 Маршрут централизованной доставки, при котором полногрузная автомашина доставляет за один рейс товары в несколько предприятий, находящихся на пути ее движения:
  - а) кольцевой;
  - б) маятниковый;
  - в) линейный.

# Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

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

# Тема 7 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности

#### Вариант 1

### Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 Товарный склад -это:
- а) производственный комплекс предназначенный для накопления и хранения товарных запасов, а также необходим для формирования торгового ассортимента.
- б) комплекс предназначенный для накопления товаров.
- в) производственный комплекс предназначенный для формирования торгового ассортимента.
- 2 На складе для укладки и хранения тарно-штучных грузов применяются:
  - а) поддоны;
  - б) стеллажи;
  - в) оба варианта верны.
- 3 Складской технологический процесс включает в себя операции:
  - а) поступление, хранение, подготовка к продаже, продажа;
  - б) поступление, приемка, хранение, отпуск;
  - в) приемка, фасовка, упаковка, продажа, оказание услуг.
- 4 На основании каких товарно сопроводительных документов производится приемка товара?
  - а) Сертификат качества
  - б) Накладная
  - в) инструкции П-6,П-7
- 5 С какой целью пломбируются транспортные средства?
  - а) С целью предотвращения доступа к товару
  - б) С целью сохранения физических и химических свойств товаров
  - в) С целью сохранения транспортного средства

#### Вариант 2

- 1 Склады, предназначенные для хранения товаров, не нуждающихся в создании особого режима:
  - а) общетоварные склады;
  - б) экспедиционные склады;
  - в) специальные склады;
- 2Какие помещения на складе относятся к помещениям основного производственного назначения?
- а) помещения предназначенные для хранения товаров, экспедиции по приемке и отпуску товаров, упаковочные и фасовочные помещения
  - б) помещения предназначенные для хранения тары, мастерские.
- в) экспедиции по приемке и отпуску товаров, упаковочные и фасовочные помещения, помещения предназначенные для хранения тары, мастерские.
- 3 Складской технологический процесс это
  - а) это действия выполняемые на складе с момента поступления товара.
- б) это операции выполняемые на складе с момента поступления товара до его отпуска, и дальнейшей реализации.
- в) это комплекс взаимосвязанных операций выполняемые на складе с момента поступления товара до его отпуска
- 4 Приемка товаров на складе по количеству предусматривает:
  - а) доставку товаров на склад и подсчет количества;
  - б) разгрузку транспортных средств и доставку товара на склад;

- в) подсчет количества товара (или взвешивание) и сверку с сопроводительными документами.
- 5 Какой документ составляется при вскрытии пломб, и недостаче товара?
  - а) Двух сторонний акт приемки товаров по количеству
  - б) Коммерческий акт приемки товаров по количеству
  - в) Односторонний акт приемки товаров по количеству

#### Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 Склады сезонного хранения предназначены для хранения:
  - а) скоропортящихся товаров;
- б) сезонных товаров (плодов и овощей);
- в) товаров, подлежащих перегрузке с одного вида транспорта на другой.
- 2 Какова себестоимость складской переработки 1т. груза, если эксплуатационные расходы, связаны, с переработкой груза, равны 4200 тыс.руб., а годовой грузооборот 700т.?
  - а) 4 тыс.руб.
  - б) 6 тыс.руб.
  - в) 8 тыс.руб.
- 3 В случае не явки представителя поставщика, как осуществляется дальнейшая приемка товара?
  - а) В присутствии инспектора торгово-промышленной палаты
  - б) В присутствии директором магазина
  - в) Односторонне, предприятием получателя
- 4 Выберите правильный порядок постановки операций по отпуску товаров:
- а) Комплектование и упаковка товаров, оформление документов, отбор товаров с мест хранения, отправка товаров в экспедицию, погрузка товаров и их отправка РТС.
- б) Отбор товаров с мест хранения, комплектование и упаковка товаров, оформление документов, отправка товаров в экспедицию, погрузка товаров и их отправка РТС.
- в) Комплектование и упаковка товаров, отправка товаров в экспедицию, погрузка товаров и их отправка РТС, оформление документов.
- 5 Товары крупногабаритные, с большим объемом поступления необходимо размещать:
  - а) дальше от входов и выходов;.
  - б) ближе к выходу и зоне комплектации;
  - в) не имеет значения.

#### Вариант 4

- 1 В зависимости от широты ассортимента хранимой продукции склады бывают:
  - а) специализированные и с универсальным ассортиментом;
  - б) общего пользования;
  - в) прирельсовые, портовые и глубинные.
- 2 По температурному режиму холодильное оборудование подразделяется:
  - а) охлаждаемое оборудование;
  - б) камеры, шкафы;
  - в) низкотемпературное и среднетемпературное оборудование.
- 3 Какие функции не выполняются на складе?
- а) подсортировка и подготовка товаров к продаже;
- б) товароснабжение розничной торговой сети;
- в) выкладка товаров в торговом зале.

- 4 При ручной укладке затаренных грузов на хранение высота штабеля не должна превышать:
  - a) 2 m;
  - б) 1,5 м;
  - в) 1м.
- 5 В какие сроки проводится приемка нескоропортящихся товаров по количеству, поступивших от иногороднего поставщика, если он поступил в исправной таре?
  - а) 20 дней
  - б) 24часа
  - в) 10 дней

#### Выберите один правильный вариант ответа.

- 1 Подсортировочно-распределительные склады предназначены:
  - а) для хранения товаров сезонного характера;
  - б) для накопления текущих запасов товаров;
- в) для принятия грузов на партионное хранение в связи с перегрузкой с одного вида транспорта на другой.
- 2 Универсальные стеллажи используют для хранения:
  - а) продовольственных и непродовольственных товаров в таре или на поддонах;
  - б) только распакованных мелкоштучных товаров;
  - в) определенных товаров.
- 3 Какой оббьем годового грузооборота склада при величине годового оптового складского грузооборота в 3500 тыс. руб. и средней стоимости 1т. груза в 5тыс. руб.?
  - a)10000T.
  - б) 700т.
  - в) 17500т.
- 4 На основании каких нормативных документов производится приемка товаров по количеству и по качеству?
  - а) Инструкции  $\Pi$ -6, $\Pi$ -7.
  - б) Гражданского кодекса РФ.
  - в) Товарно транспортной накладной.
- 5 При приемке товаров на складе по качеству и установления расхождения в качестве товаров получатель обязан:
  - а) отправить товар поставщику;
  - б) пригласить для составления акта представителя общественности;
- в) составить односторонний акт, дальнейшую приемку приостановить, уведомить поставщика об установленном расхождении.

#### Вариант 6

- 1 Зона разгрузки транспортных средств на складе должна примыкать к зонам:
- а) приемки товаров;
- б) хранения товаров;
- в) отпуска товаров.
- 2 Какой способ не используется при штабельной укладки товаров на хранение?
  - а) перекрестная клетка;
  - б) обратная клетка;
  - в) нижняя клетка.
- 3 Для измерения влажности воздуха на складах применяются приборы:
  - а) психрометр;

- б) термометр;
- в) манометр.
- 4 Отбор товаров с мест хранения одновременно для нескольких покупателей:
  - а) ручная отборка;
  - б) индивидуальная отборка;
  - в) комплексная отборка..
- 5 Окончательная приемка товара на складе по количеству производится:
- а) не позднее 20 дней, а по скоропортящейся продукции-не позднее 10 дней с момента получения продукции от поставщика;
- б) не позднее 3 дней, а по скоропортящейся продукции-не позднее 24ч с момента получения продукции от поставщика
- в) не позднее 10 дней, а по скоропортящейся продукции-не позднее 24 ч с момента получения продукции от поставщика

# Критерии оценки

За каждый правильный ответ – 1 балл.

3а неправильный ответ -0 баллов.

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

# 3. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ (ЭКЗАМЕН)

#### ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

- 1. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики, ее понятие и общесистемные особенности функционирования.
- 2. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.
- 3. Инфраструктура товарного рынка и ее роль в коммерческой деятельности.
- 4. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности
- 5. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.
- 6. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам.
- 7. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве.
- 8. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
- 9. Оценка товаров в рыночных условиях.
- 10. Виды услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов предприятия.
- 11. Инфраструктура коммерческой деятельности
- 12. Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания покупателей.
- 13. Цели и задачи коммерческой деятельности.
- 14. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия.
- 15. Классификация методов исследования коммерческой деятельности.
- 16. Коммерческие посредники на товарном рынке
- 17. Розничная торговая сеть.
- 18. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования.
- 19. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка.
- 20. Структура типового договора и его основные условия.
- 21. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности.
- 22. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
- 23. Принципы и формы организации товародвижения.
- 24. Каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами.
- 25. Формирование и управление товарными запасами.
- 26. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
- 27. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, влияние на ее результативность.
- 28. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия и факторы, их обуславливающие.
- 29. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.
- 30. Классификация розничных торговых предприятий.
- 31. Принципы подбора и установления товарного ассортимента в магазинах.
- 32. Характеристика договоров, применяемых в коммерческой деятельности
- 33. Порядок заключения и исполнения договоров.
- 34. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
- 35. Изменение и расторжение договоров.
- 36. Содержание коммерческой работы по оптовой закупке товаров.
- 37. Сущность и роль биржевой торговли

- 38. Организация торговых операций на бирже.
- 39. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом.
- 40. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.

# ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

- 1. Таня купила фен, который через некоторое время перестал переключаться на режим холодного воздуха. Гарантия еще не истекла, и Таня сдала фен в гарантийную мастерскую. Ремонт делали 2 месяца, хотя в договоре на гарантийное обслуживание указан срок на ремонт в 20 дней. У гарантийной мастерской заключен договор с фирмойпроизводителем только на ремонт изделия, а с Таней она вообще никакими договорными обязательствами не связана, поэтому в мастерской Тане отказываются выплачивать неустойку. Магазин же утверждает, что срок ремонта зависел не от него, и неустойку должна платить мастерская. Объясните Тане, к кому ей обращаться и какие требования она вправе предъявить.
- 2. Никита купил в магазине спорттовары во время рекламной акции водный матрас. Во время этой акции каждому купившему водный матрас в подарок предоставлялась возможность выбрать себе пляжный зонт. На пляже выяснилось, что матрас пропускает воздух, и Никита сдал матрас на экспертизу. В результате экспертизы было установлено, что имеется производственный дефект. В магазине Никите предложили вернуть водный матрас и пляжный зонт, сказав, что деньги вернут после этого. Прав ли магазин? Обоснуйте свой ответ.
- 3. Дмитрий купил гарнитур из 6 стульев и стола, который был доставлен вовремя. Однако оказалось, что один из стульев поврежден. Дмитрий отказался от мебели и потребовал ее замены, присмотрев в магазине аналогичный гарнитур, и выплаты неустойки. Продавец согласился заменить мебель в течение 30 дней, но уплатить неустойку отказался, разъяснив, что никакая неустойка не положена, поскольку мебель была доставлена вовремя. Прав ли продавец?
- 4. Ольга заказала диван по каталогу, оформив договор с фирмой. Во время оформления заказа Ольга сказала, что хотела бы иметь двуспальный раскладывающийся диван на случай приезда гостей. В результате был доставлен диван, модель которого соответствовала выбранной, но на разложенном диване не мог поместиться взрослый человек, он слишком мал (примерно 150 см длиной). Кроме того, посередине и у подлокотников дивана в разложенном виде образуются зазоры в 10 см. Ольге предложили поменять этот диван на другой, как не подошедший по размеру. Деньги за диван вернуть отказались. Права ли фирма?
- 5. Алиса приобрела в магазине килограмм конфет, упакованных в пластиковый пакет. При оплате, кассир предложила ей оплатить стоимость пакета. Так как Алиса не согласилась, конфеты были распакованы и высыпаны в сумку потребительницы. Правомерно ли это?
- 6. Маша купила в магазине раковину, изготовленную АО «Иван Купала», на которую был установлен гарантийный срок 2 года. Через 4 года раковина треснула из-за неравномерного покрытия эмалью, сделанного на заводе, и вода начала выливаться на пол. Маша обратилась к юристу за консультацией. Что должен посоветовать юрист?
- 7. Покупательница купила в магазине крем для рук германского производства. Придя домой, не обнаружила аннотации на русском языке. Покупательница вернулась в магазин и потребовала русский текст. Продавец сказала, что аннотаций на русском языке у нее уже нет: "Были все раздала". Объясните права покупательницы, обязанности и ответственность продавца в данной ситуации. Какими будут ваши предложения по разрешению создавшейся ситуации?

- 8. Покупатель купил в магазине 10 февраля без примерки полуботинки для сына стоимостью 1300 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?
- 9. Покупатель купил в магазине чайный сервиз «Сказка». Данный товар не понравился членам семьи по внешнему оформлению. Имеет ли покупатель право на обмен? Если да, то какой срок обмена?
- 10. Покупательница приобрела в магазине крем для лица. Вечером нанесла его на кожу, а утром обнаружила, что лицо отекло и покрылось красными пятнами. Покупательница попыталась вернуть некачественный товар в магазин, но там его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит, о чём имелась табличка. Правы ли в этом случае продавцы?
- 11. Когда покупательница приобретала губную помаду, продавец ей сказала, что она изготовлена на основе натуральных веществ. Позднее у неё возникли сомнения в достоверности сказанного, и она отдала купленную помаду на экспертизу. Экспертиза установила, что в химический состав помады натуральные компоненты не входят. Может ли покупательница потребовать вернуть зря потраченные деньги?
- 12. Покупатель отдал для производства гарантийного ремонта свой телевизор в мастерскую при магазине, где он был куплен. Определите, в какой срок должен быть произведён гарантийный ремонт и правда ли, что покупателю на время ремонта должны предоставить другой телевизор?
- 13. В электронном магазине покупатель приобрёл беспроводную мышку с клавиатурой с гарантией сервисного обслуживания на 6 месяцев. Клавиатура вышла из строя. Покупатель принял товар на сервис на 2-3 недели. Имеет ли покупатель право на данный период требовать для использования другую временную рабочую клавиатуру и мышку?
- 14. Покупатель приобрёл три метра ткани на костюм, но жена посчитала его выбор неудачным и с отрезом отправилась в магазин, чтобы заменить другой тканью, для неё подходящей. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, покупку обменять отказались. Кто прав в этой ситуации покупатель или магазин?
- 15. Клиент заказал изготовить и установить у себя в квартире металлические двери. Работы были выполнены в срок. Но очень скоро клиент обнаружил, что замок в двери некачественный. Потребовал его заменить, но фирма ему отказала. Кто прав в этой ситуации?
- 16. Покупатель приобрёл в магазине автоматическую зубную щётку. Дома он обнаружил, что щётка не работает. В магазине товар не приняли, ссылаясь на то, что медицинские товары возврату и обмену не подлежат. Правы ли работники магазина?
- 17. Покупатель приобрел в магазине духи в целлофановой обертке. Ему было предложено проверить содержимое упаковки. Покупатель отказался. Дома он обнаружил неполный флакон парфюмерной жидкости. Обменяют ли покупателю духи? Если не то почему? Обоснуйте свой ответ.
- 18. Мама купила дочери на Новый год нарядные детские туфли. Но девочка заболела, и на праздник туфли не были надеты. Можно ли обменять туфли на повседневные, ведь прошла уже неделя?
- 19. В магазине парфюмерно-косметических товаров были приобретены дорогие духи французского производства, как уверяла продавец-консультант и значилось на ценнике. На следующий день покупательница принесла духи, так как обнаружилось, что на флаконе мелким шрифтом было указано, что страна-изготовитель не Франция. Покупательнице отказали в возврате денег, сославшись на то, что парфюмерно-косметические товары возврату и обмену не подлежат. Прав ли продавец? Ответ обоснуйте.

20. Покупатель заказал по интернету телевизор. Через 4 дня телевизор сгорел. Когда покупатель обратился на страничку, где заказывал товар, она была пуста. Кто виноват в данной ситуации?

Количество вариантов задания для экзаменующегося – 20. Время выполнения задания – 50 минут.

#### Критерии оценки экзамена:

**Оценка «отлично»** ставится, если обучающийся полно, логично, осознанно излагает материал, выделяет главное, аргументирует свою точку зрения на ту или иную проблему, имеет системные полные знания и умения по составленному вопросу. Содержание вопроса обучающийся излагает связно, в краткой форме, раскрывает последовательно суть изученного материала, демонстрируя прочность и прикладную направленность полученных знаний и умений, не допускает терминологических ошибок и фактических неточностей.

**Оценка** «хорошо» ставится, если обучающийся знает материал, строит ответ четко, логично, устанавливает причинно-следственные связи в рамках дисциплины, но допускает незначительные неточности в изложении материала и при демонстрации аналитических и проектировочных умений. В ответе отсутствуют незначительные элементы содержания или присутствуют все необходимые элементы содержания, но допущены некоторые ошибки, иногда нарушалась последовательность изложения.

**Оценка** «удовлетворительно» ставится, если обучающийся ориентируется в основных понятиях, строит ответ на репродуктивном уровне, но при этом допускает неточности и ошибки в изложении материала, нуждается в наводящих вопросах, не может привести примеры, допускает ошибки методического характера при анализе дидактического материала и проектировании различных видов деятельности.

**Оценка «неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не ориентируется в основных понятиях, демонстрирует поверхностные знания, если в ходе ответа отсутствует самостоятельность в изложении материала либо звучит отказ дать ответ, допускает грубые ошибки при выполнении заданий аналитического и проектировочного характера.