

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утвержден решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 11 от 06 июня 2023 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ МОДУЛЯМ

**ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой
деятельностью**

**ПМ.02 Организация и проведение экономической и
маркетинговой деятельности**

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким
профессиям рабочих, должностям служащих**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО
ОТРАСЛЯМ)**

**УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ – СРЕДНЕЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ**

Махачкала-2023

УДК 347.71(075)
ББКУ9(2)42я

Составитель – Атаева Таибат Амирахмедовна, руководитель образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Внутренний рецензент – Абдулаева Раисат Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

Внешний рецензент – Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Представитель работодателя: Алимйрзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой».

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности) для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработан в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014г., № 539 (в ред. 01.09.2022г.), в соответствии с приказом от 24 августа 2022 г. N 762 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности) для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) размещен на сайте www.dgunh.ru

Атаева Т.А. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности) для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) - Махачкала: ДГУНХ, 2023г., 23с.

Рекомендован к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 05 июня 2023 г.

Рекомендован к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Атаева Т.А.

Одобен на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 30 мая 2023 г., протокол № 10

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение фонда оценочных средств.....	4
РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ЗАДАНИЙ.....	5
1.1. Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2. Перечень компетенций с указанием квалификационных заданий.....	6
РАЗДЕЛ 2. ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ/ВОПРОСОВ К СОБЕСЕДОВАНИЮ ВО ВРЕМЯ ПРОЦЕДУРЫ ЗАЩИТЫ ОТЧЕТА.....	14
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ В РАМКАХ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ.....	19
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	21
Лист актуализации фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности)	23

Назначение фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств составляется в соответствии с требованиями ФГОС СПО для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности) на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности) включает в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ППССЗ; типовые задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по практике; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и практического опыта, характеризующих этапы формирования компетенций.

Фонд оценочных средств сформирован на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;

- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;

- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные

РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ЗАДАНИЙ

1.1. Перечень формируемых компетенций

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК	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 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

1.2. Перечень компетенций с указанием квалификационных заданий

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по практике, характеризующие этапы формирования компетенций	Квалификационные задания
ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Знать: сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии Уметь: грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней	- точно и в срок выполняет задания для самостоятельной работы, домашние задания, задания при аудиторной форме обучения; - демонстрирует понимание значимости профессии для здоровья потребителей через

	устойчивый интерес при выполнении практических заданий	соблюдение требований по безопасности продукции в процессе выполнения лабораторных работ, выполнения заданий по практике
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Знать: методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Уметь: эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи	- демонстрирует правильную последовательность выполнения действий во время выполнения лабораторных, практических работ, заданий во время учебной, производственной практики; - составляет план лабораторной работы, выполнения действий на практике.
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Знать: сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки Уметь: распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3.	-демонстрирует способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; - производит самооценку в процессе мониторинга; - соблюдает условия безопасности при выполнении действий на рабочем месте.
ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Знать: средства установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения Уметь: проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности	- подготавливает доклады, рефераты по новым видам товаров, оборудования, технологиям и т.д.
ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Знать: методы изложения устной и письменной речь Уметь: самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас	- выполняет работу под наблюдением при наличии некоторой самостоятельности в знакомых ситуациях; - активно работает в группе; - правильно выстраивает взаимоотношения при работе в группе; - демонстрирует действия по продаже товаров,

		работе с документами с учетом соблюдения правил;
ПК 1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение. Иметь практический опыт: составления договоров; установления коммерческих связей	демонстрирует навыки проверки оформления договоров, умение составлять претензий и санкций в договоре
ПК 1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности. Уметь: управлять товарными запасами и потоками. Иметь практический опыт: управления товарными запасами и потоками.	демонстрирует способность управление и размещения товарных запасов на складе; навыки размещения товаров, в соответствии с нормативно-технической документацией и правилами техники безопасности
ПК 1.3: Принимать товары по количеству и качеству.	Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. Иметь практический опыт: обеспечения товародвижение и приемки товаров по количеству и качеству.	демонстрирует способность составлять претензии о несоответствии качества товаров
ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. Иметь практический опыт: составления договоров; установления коммерческих связей.	демонстрирует способность определять виды торговли
ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли. Иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке	демонстрирует навыки оказания основных и дополнительных услуг в оптовой и розничной торговле в соответствии с нормативной базой

	и реализации.	
ПК 1.6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Знать: правила торговли. Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение. Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли	демонстрирует способность готовить документы к добровольной сертификации
ПК 1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Знать: сущность и характерные черты современного менеджмента. Уметь: применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения. Иметь практический опыт: владения системой методов управления; стилями управления, коммуникации, делового и управленческого общения.	демонстрирует навыки делового и управленческого общения, правилами делового этикета
ПК 1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Знать: основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности. Уметь: использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности. Иметь практический опыт: определения статистических величин.	демонстрирует навыки использования основных методов и приемов статистики в решении практических задач коммерческой деятельности
ПК 1.9: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Знать: цели, задачи, функции и методы логистики. Уметь: применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков Иметь практический опыт: управления логистическими процессами организации	демонстрирует навыки по применению приемов и методов закупочной, складской логистики, по рациональной организации перемещения материальных потоков
ПК 1.10: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Знать: виды и способы эксплуатации торгово-технологического оборудования Уметь: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	демонстрирует навыки эксплуатации торгово-технологического оборудования в лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда
ПК 2.1.	Знать:	Демонстрация знаний

<p>Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации</p>	<p>сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения <i>методику расчета основных видов налогов</i> Уметь:: пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения Иметь практический опыт: <i>расчета основных налогов</i></p>	<p>методики расчета основных видов налогов</p>
<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Знать: перечень и особенности составления и оформления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов Уметь: составлять и оформлять организационно-распорядительные, товаросопроводительные и иные необходимые документы Иметь практический опыт: Оформления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов</p>	<p>Демонстрация знаний оформления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов</p>
<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p>Знать: информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности Уметь: составлять финансовые документы и отчеты Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов</p>	<p>Демонстрация знаний кредитно-денежной политики, финансового планирования и методов финансового контроля.</p>
<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	<p>Знать: финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; Уметь: осуществлять денежные расчеты Иметь практический опыт: проведения денежных расчетов</p>	<p>Демонстрация знаний по сущности, функциям и роли финансов и денег в экономике, а так же денежного обращения.</p>
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для</p>	<p>Знать: средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику</p>	<p>Демонстрация знаний средств удовлетворения потребностей, средств распределения и продвижения товаров,</p>

обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности Иметь практический опыт: выявления потребностей (спроса) на товары	средств маркетинговых коммуникаций и их характеристику.
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Знать: конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров Иметь практический опыт: реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка	Демонстрация знаний конкурентной среды предприятия, видов конкуренции и показатели
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Знать: этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка Иметь практический опыт: анализа маркетинговой среды организации	Демонстрация знаний этапов маркетинговых исследований, их результатов, управление маркетингом.
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Знать: составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты Уметь: обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций	Демонстрация знаний составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; Уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности. рассчитывать основные налоги Иметь практический опыт: применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа	Демонстрация знаний методологических основ анализа финансово-хозяйственной деятельности: целей, задач, методов, приемов, видов; информационного обеспечения, организации аналитической работы; анализа деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности
ПК-3.1: Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять	Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Уметь: формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент.	демонстрирует навыки формулировать рекомендации по результатам анализ ассортиментной политики организаций

номенклатуру показателей качества товаров.	Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности	
ПК-3.2: Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их. Иметь практический опыт: контроля режима и сроков хранения товаров; соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.	демонстрирует навыки выявлять причины возникновения количественных и качественных товарных потерь
ПК-3.3: Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Уметь: идентифицировать товары. Иметь практический опыт: расшифровки маркировки	демонстрирует способность расшифровки штрихового кода на отдельные группы товаров
ПК-3.4: Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Уметь: идентифицировать товары; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества. Иметь практический опыт: распознавания товаров по ассортиментной принадлежности оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества-	демонстрирует навыки проведения оценки качества товаров по различным показателям, определяет возможность приемки
ПК-3.5: Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним-327. Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним Иметь практический опыт: соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения	способность использовать нормативную базу по контролю за соблюдением условий и сроков хранения
ПК-3.6: Обеспечивать соблюдение санитарно-	Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним.	демонстрирует знания действующих санитарно-эпидемиологических требований к товарам, а

<p>эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним. Иметь практический опыт: соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.</p>	<p>также требований иных нормативных документов</p>
<p>ПК-3.7: Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.</p>	<p>Знать: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров. Уметь: применять методы товароведения- Иметь практический опыт: распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества-</p>	<p>производит измерения товаров и других объектов, переводит внесистемные единицы измерения в системные;</p>
<p>ПК-3.8: Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.</p>	<p>Знать: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров. оценивать качество товаров и Уметь: устанавливать их градации качества. применять методы товароведения Иметь практический опыт: распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества.</p>	<p>демонстрирует навыки работы с документами по подтверждению соответствия.</p>

РАЗДЕЛ 2. ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ/ВОПРОСОВ К СОБЕСЕДОВАНИЮ ВО ВРЕМЯ ПРОЦЕДУРЫ ЗАЩИТЫ ОТЧЕТА

Проверяемая компетенция	Задания/вопросы
ОК-1: Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	какова экономическая сущность торгового предприятия
ОК-2: Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	выполнение конспекта на тему: «Порядок регистрации ИП без образования юридического лица» (суть государственной регистрации ИП, порядок регистрации, необходимые документы для регистрации в качестве ИП без образования юридического лица)
ОК-3: Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	какие учредительные документы, в т.ч. организационно-распорядительные имеются на предприятии; какова ответственность менеджера по продажам и за свои действия или бездействия
ОК-4: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	-приведите примеры ведущих отечественных авторов и изданий, которые были использованы при проведении исследования
ОК-6: Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-каковы правила внутреннего распорядка и трудовой дисциплины предприятия; -как осуществляются горизонтальные и вертикальные коммуникации в коллективе предприятия
ОК-7: Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- какими качествами должен обладать менеджер по продажам; -какая дополнительная литература была использована при проведении исследования
ОК-10: Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	составить и оформить заявки на добровольную сертификацию
ОК-12: Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка
ПК 1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Соответствие оформления договора требованиям ГК РФ. Осуществление процесса сверки условий договора и фактической поставки товаров по срокам и объемам в соответствии с алгоритмом. Обоснованность решения о полноте выполнения договора, предъявления претензии и санкции.
ПК 1.2: На своем участке работы	Соответствие фактического

<p>управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>количества товаров на складе установленному нормативу. Соответствие оформления заявки поставщику установленным требованиям. Соблюдение правил складирования товаров, требований режима при размещении и хранении товарных запасов на складе. Обоснованность выбора методов и способов управления товарными запасами. Отражения складских операций, управление товарными запасами и потоками в программе 1С: «Управление торговлей» в соответствии с учетной политикой предприятия и настройками параметров учета.</p>
<p>ПК 1.3: Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Осуществление процесса приемки товаров по количеству и качеству в соответствии с требованиями Инструкций П6, П7. Соответствие оформления сопроводительных документов установленным требованиям. Соответствие оформления актов на расходования в процессе приема товаров формам, установленным в торговле. Оформление документа «Поступление товаров» в программе 1С:« Управление торговлей» в соответствии с требованиями.</p>
<p>ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Соответствие идентификации вида, типа предприятий розничной и оптовой торговли установленной классификации и нормативам. Соответствие выбранного вида и типа предприятия торговли месту расположения, составу и численности населения, покупательскому спросу в предложенной ситуации. Обоснованность результатов идентификации предприятий розничной и оптовой торговли на предмет их вида, типа и класса.</p>
<p>ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Осуществление предварительной подготовки товаров в соответствии с требованиями санитарных норм, правил и утвержденным нормам. Выполнение этапов размещения и выкладки товаров в соответствии с установленными критериями. Осуществление процесса продажи и обслуживания покупателей в соответствии с Правилами торговли и ФЗ «О защите прав потребителей». Обоснованность выбора методов продажи товаров. Обоснованность выбора форм дополнительных услуг.</p>
<p>ПК 1.6: Участвовать в работе по</p>	<p>Соответствие предложенного алгоритма</p>

<p>подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>	<p>подготовки организации к добровольной сертификации товаров и услуг нормативной документации. Соответствие предложенного перечня товаров и услуг, подлежащих сертификации, целям и задачам организации. Обоснованность предложенного алгоритма.</p>
<p>ПК 1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Соответствие рекомендуемой структуры управления отделом сбыта, структуре товарного ассортимента и задачам организации. Соответствие методов средств и приемов менеджмента, используемых в предложенной коммерческой ситуации, циклу менеджмента и рекомендуемым приемам. Соответствие поведения менеджера торговли в предложенной ситуации принципам и нормам делового и управленческого общения.</p>
<p>ПК 1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>Соответствие выбора решения практических задач установленным методам статистики. Рациональное распределение времени на все этапы решения задачи. Обоснованность выбора статистических методов в определении спроса покупателей, производительности труда сотрудников организации, плана товарооборота, среднего размера заработной платы работников предприятия.</p>
<p>ПК 1.9: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Соблюдение последовательности этапов выбора поставщика на основе анализа полной стоимости. Соответствие определения уровня и размера товарных запасов установленным формулам расчета. Выполнение расчета стоимости закупаемого ассортимента в соответствии с установленным методом. Обоснованность выбора вида транспортного средства для рационального перемещения товарных потоков.</p>
<p>ПК 1.10: Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.</p>	<p>Выполнение требований инструкций по охране труда, безопасности жизнедеятельности при эксплуатации различных видов торгового-технологического оборудования. Осуществление процесса подготовки к работе торгового-технологического оборудования в соответствии с действующими инструкциями. Осуществление этапов эксплуатации видов торгового-технологического оборудования в соответствии с установленным алгоритмом.</p>
<p>ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования</p>	<p>Формулирование состава бухгалтерской отчетности Изложение порядка проведения инвентаризации</p>

<p>коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p>	<p>Составление инвентаризационных ведомостей</p>
<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Выполнение оформления и обоснование правильности составления организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных документов с использованием автоматизированных систем</p>
<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p>Выполнение расчетов по оценке микроэкономических показателей и их анализ</p>
<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	<p>Выполнение расчетов по начислению заработной платы, установления цен на товары и их анализ</p>
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>Формирование потребностей, видов спроса и определение соответствующего им типа маркетинга, обеспечивающего цели организации и стимулирование сбыта товаров</p>
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<p>Обоснование целесообразности использования применения маркетинговых коммуникаций</p>
<p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Определение и обоснование выбора методов маркетинговых исследований рынка. Демонстрация участия проведении маркетинговых исследований. Формулирование и реализация маркетинговых решений</p>
<p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	<p>Участие в реализации сбытовой политики организации в соответствии должностными обязанностями. Нахождение выделение конкурентных преимуществ организации, обоснование конкурентоспособностей товаров.</p>
<p>ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</p>	<p>Использование приемов и методов АФХД для оценки показателей работы предприятия</p>
<p>ПК-3.1: Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой</p>	<p>расчет свойств и показателей ассортимента товаров умение формулировать рекомендации по</p>

организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	результатам анализ ассортиментной политики организаций.
ПК-3.2: Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	умение выявлять причины возникновения количественных и качественных товарных потерь умение производить расчет товарных потерь и списывать их, согласно требований НДС
ПК-3.3: Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	расшифровка штрихового кода на отдельные группы товаров. умение определять физические свойства товаров, регламентируемых нормативными документами на отдельные группы товаров умение расшифровывать маркировку отдельных групп товаров.
ПК-3.4: Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	применение штрихового кода EAN-13, и информационных знаков на отдельные группы товаров в целях их идентификации умение распознавать разновидности методов классификации умение применять методы распознавания непродовольственных товаров. определение градаций качества стандартных товаров выявление причин возникновения дефектов и пересортицы товаров. умение проводить отбор проб, определять объем выборки, приемочные и браковочные числа умение провести оценку качества товаров по различным показателям, определять возможность приемки
ПК-3.5: Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	учет сохраняющих факторов при хранении и транспортировке отдельных групп товаров
ПК-3.6: Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	свободное владение нормативной базой по контролю за соблюдением условий и сроков хранения.
ПК-3.7: Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	расчет энергетической ценности товаров.
ПК-3.8: Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	проведение анализа номенклатуры показателей качества товаров, регламентируемых стандартами

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ В РАМКАХ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Оценивание квалификационных заданий

Шкала оценок	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. <u>Полнота выполнения индивидуального задания;</u>	<u>Квалификационное задание выполнено в полном объеме, студент проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению</u>
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)	2. <u>Правильность выполнения индивидуального задания;</u>	<u>Квалификационное задание выполнено в полном объеме, имеются отдельные недостатки в оформлении представленного материала</u>
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)	3. <u>Своевременность и последовательность выполнения индивидуального задания.</u>	<u>Квалификационное задание в целом выполнено, однако имеются недостатки при выполнении в ходе практики отдельных разделов (частей) задания, имеются замечания по оформлению собранного материала</u>
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		<u>Квалификационное задание выполнено лишь частично, имеются многочисленные замечания по оформлению собранного материала</u>

Оценивание защиты отчета

Шкала оценок	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. <u>Соответствие содержания отчета требованиям программы практики;</u> 2. <u>Структурированность и полнота собранного материала;</u> 3. <u>Полнота устного выступления, правильность ответов на вопросы при защите.</u>	<u>При защите отчета студент продемонстрировал глубокие и системные знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования и внес обоснованные предложения. Студент правильно и грамотно ответил на поставленные вопросы. Студент получил положительный отзыв от руководителя</u>
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)		<u>При защите отчета студент показал глубокие знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования. В отчете были допущены ошибки, которые носят несущественный характер. Студент ответил на поставленные вопросы, но допустил некоторые ошибки, которые при наводящих вопросах были</u>

		исправлены. <u>Студент получил положительный отзыв от руководителя</u>
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		<u>Отчет имеет поверхностный анализ собранного материала, нечеткую последовательность его изложения материала. Студент при защите отчета по практике не дал полных и аргументированных ответов на заданные вопросы. В отзыве руководителя имеются существенные замечания.</u>
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		<u>Отчет не имеет детализированного анализа собранного материала и не отвечает установленным требованиям. Студент затрудняется ответить на поставленные вопросы или допускает в ответах принципиальные ошибки. В отзыве руководителя имеются существенные критические замечания.</u>

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты прохождения практики оцениваются посредством проведения промежуточной аттестации, как правило, в течение последнего дня периода практики. Формой промежуточной аттестации обучающихся по практике является зачет с оценкой (дифференцированный зачет).

Зачет проводится в форме публичной защиты отчета по практике организованную руководителем практики от Университета / комиссией по проведению промежуточной аттестации, в состав которой помимо руководителя практики могут включаться педагогические работники кафедры, по которой обучающимися осуществляется прохождение соответствующей практики, представители организаций и предприятий, на базе которых проводилась практика.

Защита отчета по практике, как правило, состоит в коротком докладе (8-10 минут) студента и в ответах на вопросы по существу отчета. Общая продолжительность публичной защиты, как правило, не должна превышать 30 минут.

На основании соответствующего оформления текстовой и содержательной частей отчета, соблюдения правил по заполнению дневника, характеристики с места прохождения практики, аттестационного листа руководителя практики от Университета и результата защиты отчета студенту выставляется оценка. Результаты промежуточной аттестации по итогам оценки прохождения практики вносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку обучающегося.

Критериями оценки являются:

– уровень теоретического осмысления студентами практической деятельности принимающей организации (ее целей, задач, содержания, методов);

– качество отчета по итогам практики;

– степень и качество приобретенных студентами профессиональных умений;

– уровень профессиональной направленности выводов и рекомендаций, сделанных студентами в ходе прохождения практики.

«Отлично» выставляется студенту, который выполнил в срок и на высоком уровне весь намеченный объем работы, оформил отчет в соответствии со всеми требованиями.

«Хорошо» выставляется студенту, который выполнил определенную ему программу работы, оформил отчет в соответствии с основными требованиями, обнаружил умение определять основные задачи и способы их решения, проявил инициативу в работе, но не смог вести творческий поиск или не проявил потребности в творческом росте.

«Удовлетворительно» выставляется студенту, который выполнил программу работы, но не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в постановке и решении задач.

«Неудовлетворительно» выставляется студенту, который не выполнил программу практики, не подготовил отчета, допускал ошибки и нарушения дисциплины в ходе проведения практики.

При прохождении практики и подготовке отчетной документации могут быть полезны следующие локально-нормативные акты ДГУНХ и учебно-методические материалы:

1. Положение о практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы среднего профессионального образования в ДГУНХ

2. Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). – Махачкала: ДГУНХ, 2019 г.

**Лист актуализации фонда оценочных средств для проведения
промежуточной аттестации обучающихся по производственной
практике (по профилю специальности)**

Фонд оценочных средств пересмотрен,
обсужден и одобрен на заседании кафедры

Протокол от «_____» _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____

Фонд оценочных средств пересмотрен,
обсужден и одобрен на заседании кафедры

Протокол от «_____» _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____

Фонд оценочных средств пересмотрен,
обсужден и одобрен на заседании кафедры

Протокол от «_____» _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____

Фонд оценочных средств пересмотрен,
обсужден и одобрен на заседании кафедры

Протокол от «_____» _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____