



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СИБИРСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»

Рассмотрена на заседании  
педагогического совета  
Протокол № 3 от 27.03.2026 г.

Утверждаю:

Директор  
\_\_\_\_\_ Н.С. Акарачкина  
м.п.

Приказ № 12-од от 27.03.2026 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.03 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ  
ТОРГОВЛИ»**

Программа подготовки специалистов среднего звена

Профессия **38.01.02 «Продавец»**

на базе основного общего образования, **очная** форма обучения

квалификация «продавец-кассир»

Барнаул, 2026

Фонд оценочных средств учебной дисциплины ОП.03 «Организация и технология розничной торговли» составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец», утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 01.08.2024 № 518, и учебным планом.

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая образовательная организация профессионального образования «Сибирский бизнес-колледж».

Рекомендована к использованию в учебном процессе представителем работодателя:  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2026 г.

\_\_\_\_\_

должность

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

ФИО

М.П.

© Автономная некоммерческая образовательная организация профессионального образования «Сибирский бизнес-колледж», 2026 год.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ФОНДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ .....	4
2. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
3. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	18

# 1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

## 1.1 Область применения фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОП.03 «Организация и технология розничной торговли», общеобразовательной программы по профессии СПО 38.01.02. Продавец.

## 1.2 Результаты освоения учебной дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины ОП.03 «Организация и технология розничной торговли» обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС следующими умениями и знаниями:

Уметь	Знать/понимать
осуществлять приемку товаров по количеству и качеству; идентифицировать различные группы и виды товаров, расшифровывать штрих-коды и маркировку; диагностировать дефекты, определять причины их возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара	состав сырья, товароведная характеристика товаров; принципы кодировки и требования к маркировке товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачества продовольственных товаров; условия хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров
создавать оптимальные условия хранения товаров; осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгового-технологического оборудования для хранения товаров	требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров; санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия; правила эксплуатации оборудования
осуществлять подготовку, размещение и выкладку	классификация, ассортимент товаров, показатели

<p>товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга;</p> <p>осуществлять контроль своевременности пополнения запаса товаров;</p> <p>подготавливать рабочее место продавца: проверять наличие и исправность инвентаря, инструмента и оборудования;</p>	<p>идентификации товаров;</p> <p>основы мерчандайзинга, маркетинга и менеджмента в торговле;</p> <p>правила и технологии продаж;</p> <p>основы товароснабжения в торговле;</p> <p>основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</p> <p>требования к организации рабочего места</p>
<p>производить подготовку к работе и эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов</p>	<p>порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования;</p> <p>требования техники безопасности и охраны труда</p>
<p>предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах оказывать помощь в выборе;</p> <p>осуществлять показ и демонстрацию непродовольственных товаров в действии, информировать о требованиях безопасной эксплуатации, оформлять паспорт на товары с гарантией;</p> <p>производить упаковку и отпуск товаров;</p> <p>предоставлять дополнительные услуги;</p> <p>разрешать конфликтные ситуации и выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя</p>	<p>классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки, назначение, способы использования, расшифровка маркировки; розничные цены на товары;</p> <p>правила торгового обслуживания;</p> <p>правила и методы продажи товаров;</p> <p>правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации;</p> <p>виды брака товаров, правила обмена и возврата;</p> <p>виды и методы предоставления услуг;</p> <p>основы цифровых технологий;</p> <p>основы менеджмента и маркетинга в торговле;</p> <p>методы работы с возражениями покупателей</p>
<p>использовать современное программное обеспечение и применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки</p>	<p>основы цифровых технологий;</p> <p>программные продукты в профессиональной деятельности;</p> <p>правила оформления заказов, возврата, доставки</p>

<p>товаров;</p> <p>оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий</p>	<p>товаров;</p> <p>основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности</p>
<p>формировать заявки, комплектовать товар согласно заказа;</p> <p>обеспечивать наличие и ассортимент товара с учётом спроса покупателей;</p> <p>осуществлять выполнение заказа и обеспечивать доставку товара покупателю, оформлять возврат товара на маркетплейсах, в интернет-магазинах</p>	<p>основы государственного регулирования и правила организации торговли в интернет-магазинах и на маркетплейсах;</p> <p>особенности организации и технологии электронных продаж;</p> <p>признаки формирования ассортимента товаров;</p> <p>методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета;</p> <p>основы цифровых технологий;</p> <p>требования к упаковке и доставке товаров;</p> <p>правила и оформление возврата товара</p>
<p>осуществлять проверку количества и качества товаров, их сохранность;</p> <p>обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента и запаса товаров</p>	<p>органолептические показатели качества товаров, признаки недоброкачества, виды дефектов и брака товаров;</p> <p>требования к упаковке и маркировке товаров</p>
<p>осуществлять подготовку к инкассации денежных средств</p>	<p>порядок проведения инкассации денежных средств</p>

## **2. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Контроль и оценка результатов освоения – это выявление, измерения и оценивание знаний, умений и формирующихся общих и профессиональных компетенций в рамках освоения учебной дисциплины.

В соответствии с учебным планом предусматривается текущий и промежуточный контроль результатов освоения.

Текущий контроль успеваемости представляет собой проверку усвоения учебного материала, регулярно осуществляемую на протяжении курса обучения.

**2.1 Типовые задания для оценки освоения учебной дисциплины/ профессионального модуля и критерии результатов их оценивания, эталоны решения заданий, ключи к тестам и т.п.**

### **2.1.1 Практические работы**

Практические работы проводятся с целью усвоения и закрепления практических умений и знаний, овладения профессиональными компетенциями. В ходе практической работы студенты приобретают умения, предусмотренные рабочей программой ОП.03 «Организация и технология розничной торговли», учатся применять различные методики решения практических задач, анализировать полученные результаты и делать выводы, опираясь на теоретические знания.

Список практических работ (Приложение ПЗ ОП.03 «Организация и технология розничной торговли»):

Раздел 1. Организация розничной торговли

Практическая работа №1. Определение вида и типа торгового предприятия. Определение эффективности использования торговых площадей магазина.

## Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле

Практическая работа №2. Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса.

Практическая работа №3. Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.

## Раздел 3. Менеджмент в торговле

Практическая работа №4. Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий.

Практическая работа №5. Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина.

## Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях

Практическая работа №6. Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.

Практическая работа №7. Составление дорожной карты вывода товара на маркетплейсы. Определение последовательности набора действий фулфилмента для интернет-магазина.

## Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами

Практическая работа №8. Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.

Практическая работа №9. Разработка должностной инструкции продавца.

### **2.1.2 Контрольные работы**

Контрольная работа проводится с целью контроля усвоенных умений и знаний и последующего анализа типичных ошибок и затруднений студентов в конце изучения темы или раздела. Согласно календарно-тематическому плану ОП.03 «Организация и технология розничной торговли» предусмотрено проведение следующих контрольных работ:

## **Задания для проведения входной контрольной работы**

### **Инструкция по выполнению**

Время выполнения одной контрольной работы: 90 мин.

Внимательно прочитайте каждое задание и предлагаемые варианты ответа, если они имеются. Отвечайте только после того, как вы поняли вопрос и проанализировали все варианты ответа.

Советуем выполнять задания в том порядке, в котором они даны.

С целью экономии времени пропускайте задание, которое не удастся выполнить сразу, и переходите к следующему. Если после выполнения всей работы у вас останется время, то можно вернуться к пропущенным заданиям. Постарайтесь выполнить как можно больше заданий.

### **Контрольная работа №1. Решение ситуационных задач.**

Задача 1.

Общая площадь магазина «Удача» составляет 322 м<sup>2</sup>, из них 124 м<sup>2</sup> – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

Задача 2.

В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м<sup>2</sup>. Торговая площадь 122 м<sup>2</sup>. Найдите установочный коэффициент.

Задача 3.

Оформите макет договора поставки на поставку хлебобулочных изделий ОАО хлебзаводом № 5 в магазин «Айсберг». Выпишите товарную накладную на поставку хлебобулочных изделий ОАО Хлебзаводом № 5 в магазин «Айсберг».

Задача 4.

Заполните акт об оприходовании тары на основании следующих данных:  
В магазин № 5 «Огонек» г. Тамбов поступили товары согласно счету фактуре № 56 от 11.02.2022 г., однако в счете фактуре не была указана тара. Составьте АКТ ф. ТОРГ 5.

Задача 5.

Заполните акт об оприходовании тары на основании следующих данных:  
В магазин № 15 «Домовенок» г. Сочи поступили товары согласно счету фактуре № 46 от 11.11.2022 г., однако в счете фактуре не была указана тара. Составьте АКТ ф. ТОРГ 5.

Задача 6.

В соответствии с договором № 20 от 6 марта сахарный завод поставил оптовой базе вагон сахара. Груз прибыл на станцию Лермонтово Юго-восточной ж.д. в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу ж.д. выдан грузополучателю без проверки. Вагон был подан под загрузку на ветку базы. При проверке качества сахара на складе базы в момент разгрузки в ящике №1 обнаружена недоброкачественность сахара – ярко выраженное потемнение, что не соответствует требованиям стандарта. В связи с этим приемка была приостановлена, товар принят на ответственное хранение с соблюдением всех норм. Руководство базы поставило перед коммерческой службой базы задачи: организовать приемку всей партии сахара; оформить его приемку в соответствии с действующими правилами. По результатам проверки необходимо составить акт ф. ТОРГ-2.

Задача 7.

12.10.2022 г. на складе № 2 ООО «Сказка» г. Пензы произошло несоблюдение температуры хранения, которое привело к порче следующих продуктов: Наименование товара Вес, кг Цена, руб.

Сосиски «Молочные» 10 кг 188-30

Сосиски «Детские» 15 194-00

Сосиски «Вишневый дым» 12 210-00

Колбаса «Докторская» 17 255-00

Колбаса «Заказная» 18 184-00

Сардельки 12 196-00

На основании данного факта оформите акт торг ф. 15.

Задача 8.

Покупательница купила 25 января оливковое масло в стеклянной бутылке по цене 550 рублей, а 1 февраля принесла его в магазин с просьбой вернуть его стоимость, т.к. масло оказалось

фальсифицированным, о чем свидетельствует акт проведенной независимой экспертизы. Цена масла на момент возврата составила 580 рублей. Оформите акт КМ -3.

Задача 9.

Покупатель Семичева А.А. на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет «Ротфронт», цена товара составила 282 руб. обратилась в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности. Оформите акт КМ -3.

Задача 10.

Магазин «Jeans» с 01.10.2022 г. решил уценить некоторые товары. Ассортимент продукции магазина «Jeans».

Наименование товара

Договор комиссии

Цена согласно договору комиссии (руб.)

Процент уценки

Джинсы № 121 от 05.05.2022 700 20%

Жилет джинсовый № 122 от 06.06.2022 560 30%

Рубашка № 121 от 05.05.2022 450 20%

Жакет № 124 от 05.07.2022 320 20%

Футболка № 124 от 05.07.2022 280 30%

Комбинезон летний № 121 от 05.05.2022 455 20%

Куртка осенняя № 124 от 05.07.2022 1200 30%

Сарафан джинс № 124 от 05.07.2022 880 20%

Сарафан трикотаж № 121 от 05.05.2022 350 30%

Оформите акт об уценке товара.

Критерии оценки практических работ:

Оценка «5» – работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Студент работал полностью самостоятельно, без замечаний. Работа оформлена аккуратно.

Оценка «4» – работа выполнена правильно с учетом 2-3 несущественных ошибок исправленных самостоятельно по требованию преподавателя. Работа оформлена аккуратно.

Оценка «3» – работа выполнена правильно не менее чем на половину или допущена существенная ошибка. Допущены неточности и небрежность в оформлении результатов работы.

Оценка «2» – допущены две (и более) существенные ошибки в ходе работы, которые обучающиеся не может исправить даже по требованию преподавателя или работа не выполнена.

## **Контрольная работа №2**

Вопрос 1

Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей – продажей товаров и оказанием услуг покупателям это –

- покупка
- распродажа
- торговля

Вопрос 2

Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования это –

- оптовая торговля

- обслуживание покупателей
- розничная торговля

#### Вопрос 3

Совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением это –

- магазины
- розничные торговые предприятия
- торговая сеть

#### Вопрос 4

Основное организационное и техническое звено, через которое доводятся до потребителей товары и удовлетворяются их потребности в разнообразных товарах народного потребления»:

- розничная торговая сеть
- внемагазинная торговля
- оптовая торговля

#### Вопрос 5

Автолавки, автоцистерны, палатки: это –

- магазинная форма торговли
- внемагазинная форма торговли
- магазинная (нестационарная) форма торговли

#### Вопрос 6

По виду здания магазины бывают:

- встроенные
- встроенные, встроено - пристроенные, отдельно стоящие
- устроенные, отдельные

#### Вопрос 7

Процесс сосредоточения торговли товарами определенных групп и видов при расширении внутригруппового ассортимента это –

- специализация
- розничная торговля

- типизация

#### Вопрос 8

Универсам, гипермаркет, универмаг, гастроном, специализированный магазин, комиссионный магазин это

- типы магазинов
- виды торговых предприятий
- виды торговых зданий

#### Вопрос 9

Отбор наиболее рациональных, технически совершенных типов действующих магазинов и разработка новых типов с учетом их специализации и торговой площади это –

- специализация
- типизация
- рационализация

#### Вопрос 10

Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами (А-Г)

1. Специализированные магазины
2. Узкоспециализированные магазины
3. Неспециализированные магазины
4. Универсальные магазины

А) комиссионный магазин, «Дом торговли».

Б) «Для лыжного спорта», «Детское питание».

В) «Рыба», «Мясо», «Ткани».

Г) магазин – склад, гастроном.

#### Вопрос 11

К каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей?

- торговые
- административно - бытовые

- подсобные
- технические

#### Вопрос 12

Выберите правильный ответ для характеристики ситуации в магазине «Галантерея» с коэффициентом установочной площади равной 0,5

- площадь торгового зала используется оптимально
- проходы для покупателей узкие
- мало торгового оборудования

#### Вопрос 13

Что из нижеперечисленного относится к функциям рекламы?

- информирование
- убеждение
- формирование спроса
- стимулирование реализации товара
- все перечисленное

#### Вопрос 14

Выберите правильный ответ для характеристики метода товароснабжения: «Поставка товара осуществляется силами и средствами поставщика (изготовителя).

- децентрализованный
- централизованный

#### Вопрос 15

Выберите правильный ответ: Менее затратным является –

- кольцевой маршрут
- маятниковый маршрут
- оба варианта верны

#### Вопрос 16

Торгово – технологический процесс включает в себя:

- Доставку товара от продавца к покупателю.
- Обслуживание покупателя.

- Операции от изучения спроса на товар до доведения его к покупателю.
- Продажу и обслуживание покупателей.

Вопрос 17

Укажите сроки приемки товаров по количеству от одногороднего поставщика в неповрежденной таре в соответствии с Инструкцией П – 6:

- Сразу же в момент поступления.
- Три дня
- Десять дней.

Вопрос 18

Укажите документ, регламентирующий условия хранения товаров:

- Закон РФ «О защите прав потребителей».
- Стандарты
- Постановление Правительства РФ от 15 января 1998 г. № 55 «Правила

продажи отдельных видов товаров».

Вопрос 19

Поставьте в соответствие помеченным цифрами объектам их определения, данные под буквами (А – Г):

1. Самообслуживание - ...
2. Открытая выкладка - ...
3. Традиционный метод продажи - ...
4. Торговля по образцам - ...

А) продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей.

Б) покупатель знакомится в торговом зале с образцом или описанием товара и оплачивает

его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю.

В) продавец осуществляет отдельные операции торгового – технологического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел.

Г) продавец осуществляет отдельные операции торгового – технологического процесса, а в магазине единый узел.

Вопрос 20

Какие бывают методы продажи товаров?

- Магазинные, внемагазинные.
- Основные и дополнительные.
- Самообслуживание, через прилавок, по образцам

Критерии Оценки

Оценочная шкала:

85-100% – «отлично»

65 -85% - «хорошо»

50-65% – «удовлетворительно»

### **3. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Промежуточная аттестация учебной дисциплины ОП.03 «Организация и технология розничной торговли» – дифференцированный зачет, спецификация которого содержится в данном комплекте ФОС.

#### **3.1 Назначение промежуточной аттестации**

Оценить уровень подготовки студентов по ОП.03 «Организация и технология розничной торговли» с целью установления их готовности к дальнейшему усвоению профессии 38.01.02. Продавец.

#### **3.2 Структура дифференцированного зачета**

Дифференцированный зачет по дисциплине проводится в форме устного опроса на поставленные теоретические вопросы.

Дифференцированный зачет включает вопросы, составляющие необходимый и достаточный минимум усвоения знаний и умений в соответствии с требованиями ФГОС СПО, рабочей программы УД.

Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Понятие и сущность процесса товародвижения.
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения.
3. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле.
4. Организация розничной торговли. Понятие розничной торговли.
5. Классификация предприятий розничной торговли
6. Виды торговых зданий.
7. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
8. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
9. Товароснабжение розничной торговли.
10. Товарные запасы. Предназначение, классификация.
11. Технология хранения товаров.
12. Подготовка товаров к продаже. Специфические операции, свойственные отдельным группам товаров.
13. Размещение товаров предприятий розничной торговли.

14. Выкладка товаров предприятий розничной торговли. Оформление полок.
15. Размещение розничной торговой сети в городах
16. Современные направления развития розничной торговой сети.
17. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров.
18. Правила работы розничных торговых предприятий.
19. Услуга розничной торговли.
20. Технология продажи товаров.
21. Качество торгового обслуживания.
22. Нормативные акты, регулирующие отдельные сферы потребительского законодательства.
23. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.
24. Особенности продажи продовольственных товаров.
25. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.
26. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.
27. Особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения.
28. Особенности продажи товаров бытовой химии.
29. Особенности продажи животных и растений.
30. Особенности продажи оружия и патронов к нему.
31. Особенности продажи товаров, бывших в употреблении.
32. Общие требования к отпуску лекарственных средств.
33. Требования к отпуску наркотических и психотропных средств.
34. Контроль за отпуском аптечными учреждениями (организациями) лекарственных средств.
35. Особенности продажи товаров по образцам. Контроль за соблюдением настоящих правил.
36. Прием товаров на комиссию. Определение цены товара, принятого на

комиссию и размера комиссионного вознаграждения.

37. Продажа товаров, принятых на комиссию. Уценка товаров, принятых на комиссию.

38. Порядок расчетов комиссионера с комитентов за проданный товар. Контроль за соблюдением правил настоящего положения.

39. Требования к организации деятельности исполнителя. Информация об оказываемых услугах по реализации туристского продукта.

40. Договор о реализации туристского продукта. Порядок предъявления претензий и ответственность сторон по договору.

41. Роль и функции оптовой торговли.

42. Классификация оптовой торговли и предприятий оптовой торговли.

43. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков.

44. Оптовые продовольственные рынки.

45. Товарные биржи.

46. Торговые дома.

47. Оптовые ярмарки и выставки.

48. Аукционы.

49. Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров.

50. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги.

51. Поставка товаров для государственных нужд

52. Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»

53. Факторы звенности товародвижения

54. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения

55. Организация доставки товаров в магазины.

56. Роль, функции и классификация складов.

57. Виды складских сооружений и оборудование складов.

58. Устройство и основы проектирования складов.
59. Устройство специальных складов.
60. Работа складов общего пользования.
61. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов.
62. Организация технологического процесса на складах.
63. Выбор транспортных средств для перевозки товаров.
64. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом.
65. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом.
66. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.

### **Критерии оценки:**

Оценка 5 «отлично» обучающийся показывает глубокие осознанные знания по освещаемому вопросу, владение основными понятиями, терминологией; владеет конкретными знаниями, умениями по данной дисциплине; ответ полный доказательный, четкий, грамотный, иллюстрирован практическим опытом профессиональной деятельности

Оценка 4 «хорошо» обучающийся показывает глубокое и полное усвоение содержания материала, умение правильно и доказательно излагать программный материал, допускает отдельные незначительные неточности в форме и стиле ответа.

Оценка 3 «удовлетворительно» обучающийся понимает основное содержание учебной программы, умеет показывать практическое применение полученных знаний. Вместе с тем допускает отдельные ошибки, неточности в содержании и оформлении ответа; ответ недостаточно последователен, доказателен и грамотен.

Оценка 2 «неудовлетворительно» обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях, допускает ошибки, неточности в содержании рассказываемого материала, не выделяет главного, существенного в ответе. Ответ поверхностный, бездоказательный, допускаются речевые ошибки.

### **3.3 Информационное обеспечение обучения**

#### **Основная литература**

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст : непосредственный.
2. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2022. – 222 с. – ISBN 978-5-406-09325-2. – Текст : непосредственный.
3. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-394-04187-7. – URL: <https://profspo.ru/books/107811> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. – Текст : электронный.

#### **Дополнительные источники**

1. Российская федерация. Законы. О защите прав потребителей : Федеральный закон № 2300-1 (в ред. от 9 января 1996 года №2-ФЗ) : текст с изменениями на 4 августа 2023 года : [введен в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 07.02.1992] – URL: [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru) (дата обращения: 27.12.2023). – Режим доступа: Официальный интернет-портал правовой информации – Текст : электронный.
2. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 120 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0900-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2126633> (дата обращения: 18.12.2023). – Режим доступа: Электронная библиотечная система Znanium. – Текст : электронный.
3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное по-

собрание / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – 3-е изд. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 203 с. – ISBN 978-985-503-549-8. – URL: <https://profspo.ru/books/93405> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. Текст : электронный.

4. Лифиц, И. М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг : учебник / И. М. Лифиц. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – ISBN 978-5-406-05839-8. – URL: <https://book.ru/book/938383> (дата обращения: 27.06.2023). – Текст : электронный.