

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»**

**Технологии и товароведения
Товароведения и экспертизы товаров**

«Утверждаю»
Заведующая кафедрой
Дерканосова Н. М.
«30» августа 2017 г.



Фонд оценочных средств

по дисциплине Б1.В.01 АРМ товароведа для направления 38.03.07 Товароведение,
профиль «Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения
сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров» – прикладной бакалавриат

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индекс	Формулировка	Разделы дисциплины			
		1	2	3	4
ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента;			+	
ПК-15	умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей;	+	+	+	+

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

2.1 Шкала академических оценок освоения дисциплины

Виды оценок	Оценки			
Академическая оценка по 4-х балльной шкале (экзамен)	Не удовлетворительно	Удовлетворительно	хорошо	отлично

2.2 Текущий контроль

Код	Планируемые результаты	Раздел дисциплины	Содержание требования в разрезе разделов дисциплины	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
						Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ПК-7	<p>знать: -: методы изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта;</p> <p>уметь: -: изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента;</p> <p>иметь навыки и /или опыт деятельности: -: методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии.</p>	3	<p>Назначение и основные функциональные возможности прикладного решения 1С:Управление торговлей. Начальные навыки работы с конфигурацией. Начальная настройка системы. Ввод начальных остатков. Пример оптовой торговли (реализация товаров). Пример розничной торговли (поступление товаров). Подключение торгового оборудования. Комиссионная торговля. Работа с</p>	Практические занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, реферат	Задания, тесты, рефераты из раздела 3	Задания, тесты, рефераты из раздела 3	Задания, тесты, рефераты из раздела 3

			<p>подотчетными лицами. Планирование продаж и платежей. Ведение книги покупок, книги продаж. Обмен данными с бухгалтерией.</p>					
ПК-15	<p>знать: -: состав и содержание товарно-сопроводительной документации; уметь: -: проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; -: управлять процессом документооборота на всех этапах</p>	1,2,3,4	<p>Оборудование, применяемое в автоматизации рабочего места товароведа. Общие вопросы устройства ПК. Основы работы в Windows. Назначение программ: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Access. Компьютерные программы используемые в товароведении на базе этих прикладных программ. Возможности и сферы применения</p>	Практические занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, реферат	Задания, тесты, рефераты из раздела 1,2,3,4	Задания, тесты, рефераты из раздела 1,2,3,4	Задания, тесты, рефераты из раздела 1,2,3,4

	<p>движения товара; -: оформлять первичную документацию по учету торговых операций; иметь навыки и /или опыт деятельности: -: навыками инвентаризации товарно- материальных ценностей.</p>		<p>данных программ. Назначение и основные функциональные возможности прикладного решения 1С:Управление торговлей. Начальные навыки работы с конфигурацией. Начальная настройка системы. Ввод начальных остатков. Пример оптовой торговли (реализация товаров). Пример розничной торговли (поступление товаров). Подключение торгового оборудования. Комиссионная торговля. Работа с подотчетными лицами. Планирование</p>					
--	--	--	--	--	--	--	--	--

			<p>продаж и платежей. Ведение книги покупок, книги продаж. Обмен данными с бухгалтерией. Использование информационных технологий в товароведении (internet, электронная почта). Возможности использования internet в товароведении. Направления применения ПЭВМ в товароведении. Другие компьютерные программы используемые в автоматизации рабочего места товароведа.</p>					
--	--	--	--	--	--	--	--	--

2.3 Промежуточная аттестация

Код	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
				Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ПК-7	<p>знать: -: методы изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта;</p> <p>уметь: -: изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента;</p> <p>иметь навыки и /или опыт деятельности: -: методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии.</p>	Практические занятия, самостоятельная работа, экзамен	Экзамен	Задания, тесты, рефераты из раздела 3	Задания, тесты, рефераты из раздела 3	Задания, тесты, рефераты из раздела 3
ПК-15	<p>знать: -: состав и содержание товарно-сопроводительной документации;</p> <p>уметь: -: проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; -: управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара; -: оформлять первичную</p>	Практические занятия, самостоятельная работа, экзамен	Экзамен	Задания, тесты, рефераты из раздела 1,2,3,4	Задания, тесты, рефераты из раздела 1,2,3,4	Задания, тесты, рефераты из раздела 1,2,3,4

	документацию по учету торговых операций; иметь навыки и /или опыт деятельности: -: навыками инвентаризации товарно-материальных ценностей.					
--	---	--	--	--	--	--

2.4 Критерии оценки на экзамене

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)
«отлично», высокий уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений производственной практики, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы
«хорошо», повышенный уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений производственной практики, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты.
«удовлетворительно», пороговый уровень	Обучающийся показал знание основных положений производственной практики, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной
«неудовлетворительно»,	При ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений производственной практики, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой

2.5 Критерии оценки устного опроса

Оценка	Критерии
«отлично»	выставляется обучающемуся, если он четко выражает свою точку зрения по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры
«хорошо»	выставляется обучающемуся, если он допускает отдельные погрешности в ответе
«удовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает пробелы в знаниях основного учебно-программного материала
«неудовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой производственной практики

2.6 Критерии оценки тестов

Ступени уровней освоения компетенций	Отличительные признаки	Показатель оценки сформированной компетенции
Пороговый	Обучающийся воспроизводит термины, основные понятия, способен узнавать языковые явления.	Не менее 55 % баллов за задания теста.
Продвинутый	Обучающийся выявляет взаимосвязи, классифицирует, упорядочивает, интерпретирует, применяет на практике пройденный материал.	Не менее 75 % баллов за задания теста.
Высокий	Обучающийся анализирует, оценивает, прогнозирует, конструирует.	Не менее 90 % баллов за задания теста.
Компетенция не сформирована		Менее 55 % баллов за задания теста.

2.7 Допуск к сдаче экзамена

- 1.Посещение занятий. Допускается один пропуск без предъявления справки.
2. Выполнение домашних заданий.
3. Активное участие в работе на занятиях.

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Перечень тестовых вопросов.

Введение

1. Для чего предназначена автоматизация рабочего места товароведа?
2. Терминал сбора данных - это?
3. Какую информацию печатает принтер этикеток?
4. Программируемая клавиатура позволяет?
5. Что собой представляет денежный ящик?
6. Что собой представляет фискальная память?
7. Для какой цели используются индикаторы ККМ:
8. Для эффективного учета движения товаров в организации необходима данная технология:
9. Штрих-код EAN-13 предназначен:
10. Укажите соответствие цифр штрихового кода EAN-13:
11. Состав комплекса по автоматизации рабочего места товароведа включает?

Microsoft office

12. Установите соответствие программ из пакета Microsoft office:
13. Для сокращения записи сложных вычислений в Microsoft Excel применяются ...

Интернет

14. Распределенная децентрализованная система со стандартными и общедоступными функциями состоящая из большого числа неоднородных, менее крупных сетей, называется ...
15. Программа для просмотра приложения клиента, и предназначенная для извлечения информации из WWW и её отображения на компьютере называется:

Тест №1. Начальные навыки работы с конфигурацией

16. Что произойдет с системой, если установить флажок в реквизите «Показывать в списке выбора»:
17. Для каких пользователей может быть установлен пароль на вход в систему:
18. Каким образом можно удалить элемент из справочника:
19. Можно ли для одного товара создать несколько видов характеристик:
20. Каким образом в справочник «Валюты» можно ввести курсы валют:
21. Каким документом можно ввести начальные остатки наличных денежных средств:
22. Что произойдет с данным списком, если отключить иерархию:
23. В каком режиме работы можно сделать архивную копию базы данных:
24. Где можно перечислить характеристики товара:
25. Какая информация хранится в журналах документов:

Тест №2. Оптовая торговля

26. Можно ли для одного и того же товара назначить несколько значений оптовой цены в течение одного дня?
27. Каким документом можно оформить поступление денежных средств на расчетный счет от покупателей:
28. Для каких целей предназначен документ «Изменение скидок компании»:
29. Как отразить в программе услуги, которые увеличивают стоимость товаров?
30. Какое окно откроется при выборе данной команды:
31. Какое окно откроется при выборе данной команды:
32. Можно ли контрагенту задать разные типы цен по умолчанию для покупки и продажи товаров:
33. При покупке товара долг перед поставщиком...
34. Поставщик перевел деньги на наш расчетный счет за возвращенные ему ранее некачественные товары по договору. Как оформить эту операцию:
35. Для оформления возврата оказанных поставщиком услуг используется документ:

Тест №3. Розничная торговля

36. Каким документом можно отразить операцию приема кассовой выручки:
37. Какие действия необходимо совершить, чтобы ввести характеристику товара:
38. Каким документом можно ввести начальные остатки долгов контрагентов:
39. Какие функции выполняет обработка «Закрытие кассовой смены»:
40. Каким документом можно составить план продаж:
41. Каким документом отражается реализация товаров в розницу:
42. Можно ли при розничной торговле учитывать характеристики товаров:
43. В каком журнале можно просмотреть документ «Поступление товаров и услуг»:
44. Прием розничной выручки в кассу предприятия из кассы ККМ оформляется:
45. Как оформить возврат товара, проданного в розницу? Отгрузка производилась с помощью документа «Реализация товаров и услуг»:

Тест №4. Комиссионная торговля

46. Можно ли в конфигурации оформить передачу на реализацию комиссионеру товаров, поступление которых оформлено на ордерный склад (с помощью документа «Приходный ордер на товары»):
47. Каким документом оформляется поступление товара на комиссию:
48. Каким документом оформляется реализация комиссионного товара:
49. Можно ли для одного и того же товара назначить несколько типов цен:
50. Для чего предназначен документ «Отчет комитенту о продажах товаров»:
51. Каким документом можно ввести начальные остатки принятых на комиссию товаров:
52. Для создания договора с видом «С комитентом» необходимое условие:
53. Реализована ли в конфигурации «Управление торговлей» комиссионная торговля:

54. Каким документом можно ввести начальные остатки переданных на комиссию товаров:
55. Какие настройки необходимо установить, чтобы в конфигурации можно было бы учитывать планируемые поступления и расходы денежных средств:

Тест №5. Планирование продаж и платежей

56. На какой срок можно сформировать план продаж:
57. Можно ли за один период создать несколько планов продаж:
58. По отношению к какой валюте вводятся курсы валют:
59. Для каких целей предназначен документ «Резервирование товаров»:
60. Документ «Размещение заказа поставщику» предназначен для:
61. Как изменятся суммы в проведенных документах в результате ввода в справочник
62. Можно ли для одного подотчетного лица установить несколько различных валют взаиморасчета с ним:
63. Какой параметр необходимо установить в договоре с контрагентом, чтобы товар отгружался на условиях 100% предоплаты ранее выписанного счета (заказа покупателя):
64. Можно ли передать на реализацию товары, закупленные подотчетником, без оформления документа «Авансовый отчет»:
65. Для каких объектов может быть задана стратегия редактирования номеров/кодов объектов:

Тест №6. Анализ информации

66. Какую информацию можно получить, нажав кнопку (<->) в списке документов:
67. Какой интервал видимости документов выбран для этого списка документов:
68. Какую информацию можно увидеть в отчете «Рапорт руководителю»:
69. По каким данным формируется отчет «Остатки товаров на складах»:
70. Какую информацию можно увидеть в отчете «Анализ оборачиваемости товаров»:
71. Какую информацию можно увидеть в отчете «Планы продаж»:
72. Какую информацию можно получить, нажав кнопку «Перейти» в списке документов:
73. Минимально необходимыми требованиями для формирования универсальных отчетов являются:
74. Регламентная обработка «Проведение по партиям» предназначена:
75. По каким критериям не производится отбор данных при выгрузке в конфигурацию

Примерные практические задания и ситуации

1. Запустите конфигурацию «1С: Управление торговлей» в режиме «Конфигуратор».
2. В справочнике «Физические лица» введите данные на трех человек, будущих руководителя организации, главного бухгалтера и кассира (меню Справочник - Предприятие - Физические лица).
3. В справочнике «Организации» создайте новый элемент - ООО «ЭраВодолея».
4. Введите кассы компании, расчетные счета организации и ответственных лиц.
5. В справочник «Подразделения» введите: Администрация, отдел «Логистики и снабжения»; отдел «Розничные продажи»; отдел «Оптовые продажи».
6. В справочнике «Классификатор единиц измерения» добавьте новую единицу измерения - единица. Используйте кнопку «Подбор из ОКЕИ»
7. В справочник «Склады (места хранения)» введите склад: основной, «Вид склада» - Оптовый;
8. В справочнике «Номенклатура» введите группу «Ноутбуки», а в ней подгруппу - «Мини-ноутбуки»;
9. В справочнике «Валюты», для валют: доллар США (USD) и рубль (RUR) установите курсы валют:

10. В справочник «Типы скидок и наценок» (Предприятие - Номенклатура - Типы скидок и наценок) введите тип скидки 5%, она будет действовать без условий.

4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

К экзамену допускаются слушатели по итогам проведенного текущего контроля и при выполнении заданий всех практических занятий, лабораторных работ, рефератов, контрольных работ и иных видов аудиторных занятий и самостоятельной работы.

Перечень вопросов, выносимых на экзамен.

1. Введение в АРМ товароведа.
2. Устройство ПК
3. Microsoft office
4. Интернет
5. Пример другой аналогичной компьютерной программы, используемой в товароведении
6. Интернет - магазин
7. Введение 1С:Управление торговлей 8
8. Назначение и основные функциональные возможности 1С
9. Начальные навыки работы с конфигурацией
10. Начальная настройка системы
11. Ввод начальных остатков
12. Пример оптовой торговли (поступление товаров)
13. Пример оптовой торговли (реализация товаров)
14. Пример розничной торговли (поступление товаров)
15. Пример розничной торговли (реализация товаров)
16. Комиссионная торговля
17. Работа с подотчетными лицами
18. Планирование продаж и платежей
19. Ведение книги покупок, книги продаж
20. Обмен данными с бухгалтерией

4.1 Положение о формах, периодичности и порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся: Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся II ВГАУ 1.1.01 – 2017

4.2 Методические указания по проведению текущего контроля

1.	Сроки проведения текущего контроля	На практических занятиях
2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории в течение практического занятия
3.	Требования к техническому оснащению аудитории	в соответствии с ОП и рабочей программой
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	Рыжков Е. И.
5.	Вид и форма заданий	Собеседование
6.	Время для выполнения заданий	в течение занятия
7.	Возможность использования	Обучающийся может пользоваться

	дополнительных материалов.	дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	Рыжков Е. И.
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал/доводится до сведения обучающихся в течение занятия
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в Воронежском ГАУ